SEE FOLLOWING NOTE

VOIR NOTE CI-APRÈS

PARTS OF THE ORIGINAL DOCUMENT ARE OF POOR REPRODUCTIVE QUALITY.

MICROMEDIA LIMITED HAS ATTEMPTED TO PRODUCE THE BEST POSSIBLE COPY.

CERTAINES PARTIES DU DOCUMENT ORIGINAL SONT DE PIÈTRE QUALITÈ DE REPRODUCTION.

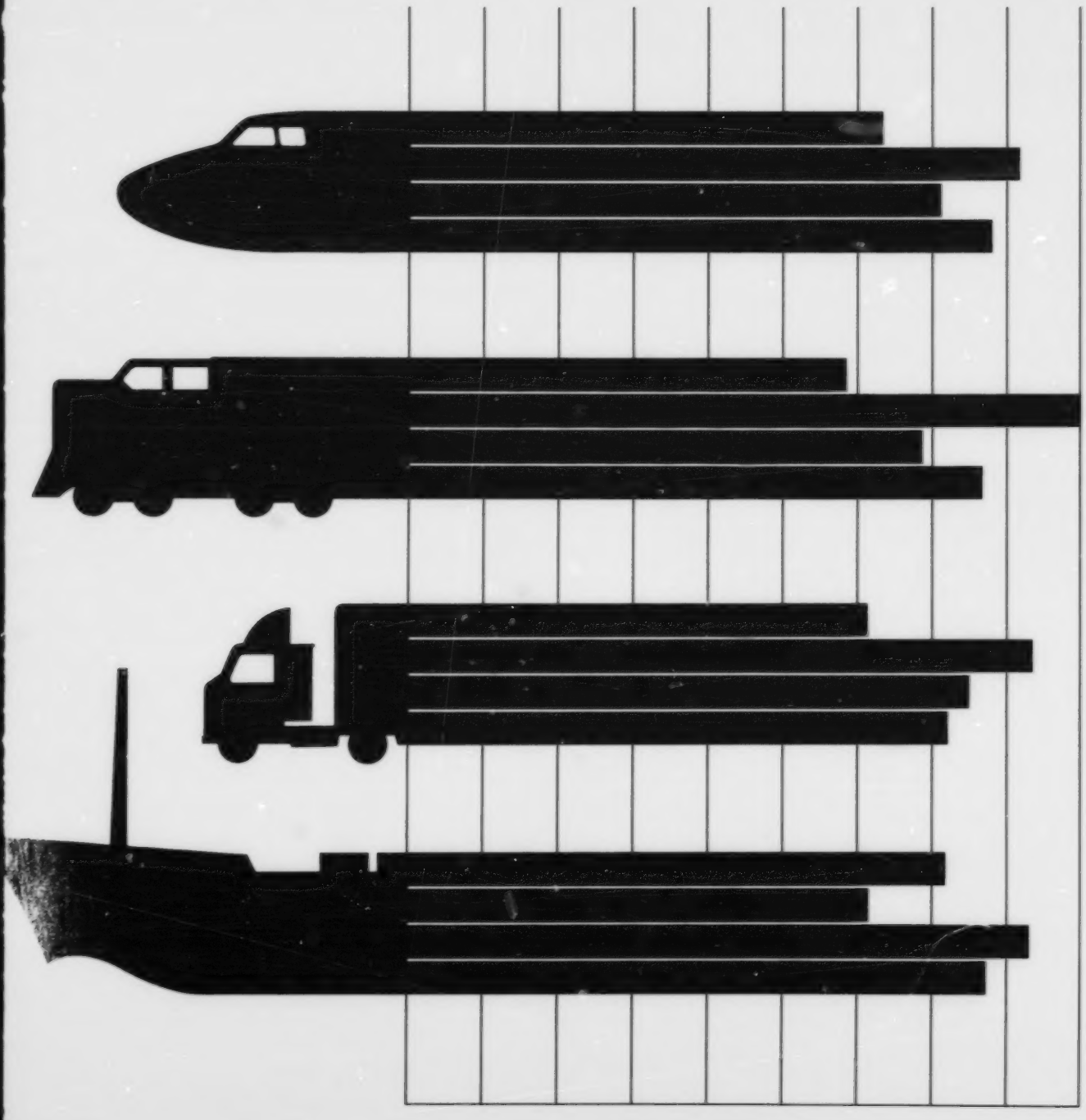
MICROMEDIA LTEE A ESSAYEE DE PROCURER LE MEILLEUR EXEMPLAIRE POSSIBLE.

Canada

National Transportation Agency of Canada

Office national des transports du Canada

Annual Review 1990



91-05397/

Annual Review of the National Transportation Agency of Canada 1990

Printed on recycled paper

Minister of Supply and Services Canada 1991
Catalogue No. TW1-3/1990
ISBN 0-662-58392-2

Printed in Canada

Chairman
National Transportation Agency
of Canada

Président
Office national des transports
du Canada

The Honourable Jean Corbeil, P.C., M.P.
Minister of Transport
Ottawa, Ontario

My dear Minister:

I have the honour to present herewith the third annual review of the National Transportation Agency of Canada, made pursuant to section 267 of the *National Transportation Act, 1987*, for the calendar year ended December 31, 1990.

Sincerely,

Erik Nielsen

TABLE OF CONTENTS

SUMMARY AND CONCLUSIONS i

INTRODUCTION 1

CANADA'S ECONOMY IN 1990 9

AIR SERVICES 15

- Highlights of 1990 15
- Industry Structure 16
- Industry Operations 24
- Concentration and Competition 37
- Carrier Performance 39
- Northern and Remote Areas 41

RAIL SERVICES 47

- Highlights of 1990 47
- Industry Structure 48
- Traffic 50
- Competition 58
- Service 69
- Carrier Performance 70
- Network Rationalization 71

TRUCKING SERVICES 75

- Highlights of 1990 75
- Regulatory Environment 76
- Industry Structure 80
- Competition 86
- Traffic and Rates 89
- Trucking Operations 94
- Carrier Performance 98

MARINE SERVICES 101

CANADIAN INTERNATIONAL LINER TRADE 101

- Highlights of 1990 101
- Industry Structure 102
- Conference Operations 102
- Effectiveness of SCEA 107
- Perspectives on SCEA 110
- Initiatives in Canadian Liner Trade 115
- Impact of SCEA 116

NORTHERN MARINE RESUPPLY 117

- Highlights of 1990 117
- Mackenzie System 120
- Athabasca System 125

GREAT LAKES PACKAGE FREIGHT 131

- Highlights of 1990 131
- Industry Structure 132
- Recent Developments 132

INTERMODAL SERVICES 133

SAFETY 143

EMPLOYMENT 149

THE AGENCY'S THIRD YEAR 155

TRANSPORTATION SERVICES FOR PERSONS WITH DISABILITIES 165

APPENDICES 169

SUMMARY AND CONCLUSIONS

1990 was the third year of regulatory reform, and was the first test of the new regulatory environment with the economy in recession. The Gulf Crisis had dramatic effects on fuel prices, a vital element in the cost structure of carriers in all modes. These forces, compounded by the increasing pressures placed on goods and services producing sectors by a rapidly globalizing world economy, forced the transportation industry to re-align in order to meet the challenges ahead. But before addressing the role played by regulatory reform in changing the industry's decision-making environment, a few key observations should be noted.

Transportation Services

Significant changes in transportation services took place in 1990. In the air transport industry, there were numerous adjustments affecting services such as the introduction of newly delivered aircraft into the fleets, transfer of low density routes to regional affiliated carriers, cutting of some unprofitable routes completely, and a general reduction of excess capacity. The changes were accomplished without sacrificing basic levels of service and convenience, and extensive surveys confirm that the public remained generally satisfied with the quality of services provided by Canadian carriers.

In the rail industry, there were also important service-related decisions. Canadian rail services provide important links in the transportation chain for many of the country's major trading activities. The acquisition of U.S. rail lines, participation in double-stack services connecting U.S. west coast ports to central Canada, and the introduction of double-stack services in Canada were all designed to compete for containerized trade traffic; however, these moves reflect a larger strategy of re-orienting railway operations in accordance with the ongoing trend toward "continentalization". New labour training programs, confidential contracts between shippers and railways, and other programs (e.g. CP Rail's Customer Action Teams for Service [CATS]), served to focus attention on "service" matters, which are important to the satisfaction of customers' needs.

In the increasingly competitive trucking industry, carrier services were highly rated by shippers who were able to obtain better prices without sacrificing service quality. Broader operating authorities allowed trucking firms to add or expand services as well as achieve higher levels of efficiency, to the benefit of both carriers and shippers.

In marine liner services, excess capacity and trends toward globalization forced shipping lines to adopt cost-saving measures such as the introduction of larger ships, which in turn resulted in reductions to the number of ports of call. Liner services at Canadian ports continued to be rated highly by users, with conference services enjoying a slight edge over non-conference offerings. Market forces and

increased competition between ports have clearly worked to the benefit of marine transportation users.

Prices of Transportation Services

To remain competitive in the tough economic environment of 1990, most transportation users became very cost-conscious and extremely sensitive to rate changes. As a result, price-related matters remained at the forefront of carrier-user relationships.

In the air transport industry, basic passenger fares increased substantially but users appear to have taken advantage of the carriers' wide-ranging lower promotional and incentive discount fares to limit the impact of the increases on their air transportation budgets. The high traffic density markets, in particular, have attracted new competitors, and travellers on these routes have benefitted most from carriers' price-competitive strategies. Yield management systems employed by the large air carriers provide airline management with a detailed understanding of passenger demand and allow for price levels tailored to different market segments.

Rate reduction continued to top shippers' lists of objectives in their negotiations of confidential contracts with railways. In order to lock up traffic under contract terms, railways have complied, at least in part, with shippers' rate demands.

Intense competition continued to prevail in the trucking industry, but the initial distortion of market pricing, caused by new competitors taking advantage of relaxed entry controls, was not as generalized as it was in the first two years of regulatory reform. Excess trucking capacity still worked in favour of shippers in their negotiation of rates and conditions. Canadian carriers were challenged most in transborder markets where, according to Canadian firms, U.S.-based carriers had, and continue to have, significant cost advantages. Survey results showed that competition was intense in the domestic market as well as between Canadian and U.S.-based carriers in the transborder market; shippers in both markets benefitted from this increased competition.

Changes in rates offered by liner services in 1990 were dictated by market forces. In fact, increases were more attributable to surcharges, particularly fuel-related adjustments resulting from the Gulf Crisis, than to general rate increases. Rate adjustments reflecting currency fluctuations also played an important role in this sector.

In northern marine resupply services, rate increases on the Mackenzie system were again less than the rate of inflation, while on the Athabasca system they exceeded inflation for the second year in a row.

Structural Changes and Carrier Strategies

The dynamics generated by regulatory reform in Canada's transportation industry have been similar to those experienced by other countries in a newly deregulated environment.

In Canada, new entrants appeared mainly in air transportation and in trucking services. Mergers and acquisitions have been more prevalent in trucking than in other modes and, in most cases, have been dictated by specific operational and financial considerations. The consolidations, affiliations and alliances are evidence

that the Canadian transportation industry is rapidly maturing, taking advantage of economies of scale and scope while absorbing weaker competitors.

Some trucking companies have adopted strategies of concentrating their service range while dropping non-core activities to improve financial performance; others have continued to diversify and expand operations both domestically and in the U.S., and in some cases, have shifted operations to the U.S.

Similar strategies were also observed in the air industry, with Air Canada and Canadian Airlines International turning over local low-density routes to affiliated regional carriers. The affiliates serve these markets with more market-feasible equipment and are able to run operations tailored more closely to users' demands.

In liner services, strategies continued to be dictated by international developments in sea trade, including the increased importance placed on service reliability for just-in-time inventory management. Carriers have concentrated on fewer trade routes to exploit scale economies of new, larger vessels.

Transportation carriers have applied tighter controls on expenses in order to lower their costs, and prove their ability to offer competitively priced services.

In the air, rail, and trucking sectors, carriers have generally held on to their operating assets while disposing of non-transport assets in their capital base; changes in the size and composition of their fleets since the implementation of regulatory reform were, in most cases, made to achieve efficiency gains and cost savings.

Attempts by new competitors to compete with larger established carriers in attractive high-density markets have demonstrated how incumbent carriers can use broader resource bases to defend their territory. This has placed some newcomers in difficult situations.

Railway strategies have been to get closer to their customers, relying largely on the negotiation of confidential contracts to accomplish this. The increased importance placed on their on-time performance is also indicative of the railways' attempts to improve service levels.

In assessing the approaches taken by Canadian transportation firms in 1990, it is evident that their longer-term strategies incorporate not only local, regional and national dimensions but also recognize the challenges represented by competitors outside of Canada. Carriers have not restricted their vision to national boundaries, realizing that such limitations could well place them at a disadvantage in international markets - markets which are increasingly important to their own operations as well as those of their customers.

Competition

Survey results indicated that carrier/shipper relationships are slowly shifting towards a service orientation, but pricing matters remain very high among shippers' priorities. Transportation users face pressures from their own customers, who continue to make more stringent demands for cost-effective transportation services. Given that demand patterns are changing at the same time, carriers have been scrambling to meet the challenges of the 1990s.

Users of transportation have generally benefitted from the new environment created by regulatory reform. Carriers' assessments of the new conditions range from extremely positive, by those who took the opportunity to re-align their operations, to extremely negative, by those who had difficulty adjusting to a market-driven environment. Whatever the case, regulatory reform has placed transportation firms in a more competitive market-place.

In this more competitive environment, there is less opportunity for carriers to make unilateral decisions on routing, price and level of service; users' views and needs must be given greater emphasis. While some carriers, after three years of regulatory reform, are still struggling with their business *raison d'être*, others have restructured, adapted, and responded to new opportunities.

The overall profitability of the transportation industry deteriorated in 1990, partly because of structural weaknesses in the economy, but also because of the pricing strategies which have been adopted. Some variations in profitability between carriers within each mode of transportation were noted.

Issues

In the preparation of the first three annual reviews, many transportation issues and questions have been identified through the monitoring and analysis process or have otherwise been brought to the Agency's attention. A number of these issues are beyond the scope of the Agency's review responsibilities, but because of their relevance to the upcoming **Comprehensive Review**, they are presented below.

Under the more relaxed regulatory environment in both Canada and the U.S., and as a result of the Canada-U.S. free trade agreement, transportation firms on both sides of the border are shifting towards a North American approach in their operations. In this context, Canadian carriers have pointed out a number of fiscal and regulatory differences between the two countries' regimes, which they allege create imbalances and affect their ability to compete with U.S. carriers.

Canadian carriers in all modes of transportation have complained that differences in tax burdens favour their U.S. competitors, and the resulting market distortion must be addressed to level the playing field in transborder operations. The taxation question encompasses both federal and provincial fiscal policies, and includes but is not limited to differences in property taxes, depreciation rates and fuel taxes between the Canadian and U.S. regimes. With respect to fuel taxes, the issue was not simply related to differences in rates but also to the fact that revenues generated are not directed towards transportation infrastructure improvements, as is the case in the U.S.

Carriers have also argued that differences between the economic regulations imposed on Canadian and U.S. transportation firms offer potential for imbalances, particularly with reference to rail access provisions, and enforcement of customs and immigration rules affecting transborder trucking operations.

Within Canada, there are perceived differences between the degree of carriers' "freedom to move" in each mode of transportation. For instance, the entry and exit process prescribed for carriers differs from one mode to another. Rail rationalization is governed by an "exit" process which, despite improvement over the former process, remains lengthier and more costly than that for air and trucking services. Predatory pricing practices are forbidden in all modes, but only rail rates are required to be compensatory.

Canadian railways have argued that the truck mode does not pay its full share for use of the publicly funded highways. Others have pointed out that owning the infrastructure, like railways do with their rights-of-way, allows them control over access and is therefore a factor limiting competition. The whole area of access is a contentious question for rail services, as many shippers and carriers have conflicting views on the subject.

Modal differences exist in the relative importance of foreign ownership allowed for transportation companies based in Canada. Given that restrictions imposed on ownership delimit companies' sources of funds for their investments, this foreign control question has indirect, but nonetheless important, implications for companies' competitiveness. The ownership issue, in the context of globalization, is more than simply a domestic question.

Government policies are an important determinant of the operating environment of carriers. Various components of cost recovery, taxation, and transportation policies were characterized as having distorting influences over resource allocations among modes.

A number of interested parties have requested the outright elimination of the *Shipping Conferences Exemption Act (SCEA)*. However, evidence showed that the vast majority of users of liner services remain unfamiliar with the legislation. This acknowledged lack of familiarity could prove to be an issue itself since it creates some difficulty in determining whether or not the legislation has achieved its objectives.

The continuing evolution of trade patterns alters established regional, national and international traffic flows. Territorial boundaries no longer limit companies in all sectors of the Canadian economy, including transportation, from orienting their strategic planning toward international markets, international sources, and international competition. Canada's transportation industry must help the Canadian economy meet the challenge of globalization. It must also establish itself in an environment that encourages the development of large-scale, multinational, integrated transportation systems. The **Comprehensive Review** will have to determine whether the new environment promotes an effective role for the Canadian transportation industry within this global market-place, while satisfying Canadian needs for a safe, reliable, efficient and adequate network of transportation services.

INTRODUCTION

Reviews

The *National Transportation Act, 1987* (*NTA, 1987*) requires the National Transportation Agency to conduct four annual reviews during the period of 1988 to 1991 on the operation of federal transportation legislation in Canada. A report of the findings of the Agency on each annual review must be submitted to the Minister of Transport by May 31 of the following year, and within the next fifteen sitting days, the Minister must table it in the House of Commons and Senate. Once tabled, the report becomes a public document.

The Agency's 1988 and 1989 Annual Reviews have been completed and published. This is the Agency's third Annual Review.

The Agency's four annual reviews will be followed by a **Comprehensive Review**. This Comprehensive Review, which is to be carried out by one or more persons to be appointed by the Governor in Council, must be completed and a report thereon submitted to the Minister by January 31, 1993.

These reviews of the transportation legislation are designed to provide the Government with a current reading on new trends and developments in the supply and demand of transportation services in Canada.

This introduction presents an overview of transportation regulatory reform, followed by a brief description of the mandate and scope of the review and the review process.

Regulatory Reform

Canada's new transportation legislation places more emphasis on competition and market forces.

Canada's new transportation legislation consists of the *National Transportation Act, 1987* (*NTA, 1987*), the *Motor Vehicle Transport Act, 1987* (*MVTA*) and the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987* (*SCEA*). The new legislation is intended to promote a more dynamic and competitive environment for transportation services through greater reliance on competition and market forces. To achieve this objective, a streamlined regulatory framework was established to significantly reduce economic regulation.

Air Services

Prior economic regulation of air transportation services called for comprehensive controls over entry, exit, levels of service, routes, operating equipment, passenger fares and cargo rates. The application of these controls was first eased substantially by the New Canadian Air Policy, which was announced in May 1984. This policy called for increased competition and reduced regulatory constraints through such measures as:

- elimination of defined roles for air carriers;
- relaxed entry to markets;
- elimination of frequency and aircraft type restrictions on licences;
- freedom to discount ticket prices.

Air transportation services are deregulated in southern Canada.

Such "de facto" deregulation, carried out within the existing legislative and regulatory framework, became official regulatory reform on January 1, 1988 with the enactment of the *NTA, 1987*. The legislation removed the majority of economic regulation for domestic air services in southern Canada, reduced it in the north, but left regulation of international air services untouched. (Figure 3.10 in the Air Services section illustrates the line differentiating southern and northern Canada for purposes of air regulation.)

The old criteria of "public convenience and necessity" for market entry has been replaced for southern Canada by a "fit, willing and able" standard, which requires an operating certificate, adequate liability insurance coverage and proof of Canadian ownership. No restrictions can be imposed on southern licences. For northern Canada, any person objecting to a licence application must establish why it should not be granted.

For domestic air services, market exit is possible after a 120-day advance public notice, or upon the expiration of a shorter notice period, which the Agency may, by order, authorize.

The filing requirement for domestic tariffs has been removed. Regulatory controls over basic fares still exist on all northern routes but apply only to basic fares on monopoly routes in the southern zone. Carriers and shippers/travellers are now allowed to enter into confidential contracts for domestic air transportation.

Rail Services

For rail, the reform deals mainly with confidential contracts, competitive access, dispute resolution and network rationalization.

The *NTA, 1987* modified a number of provisions of the *Railway Act* and introduced some new ones. These rail provisions are designed to foster a more competitive environment and to reduce regulatory burdens on railways.

The new legislation allows railways and shippers to enter into confidential contracts specifying rates and transportation conditions that are acceptable to both parties. The *NTA, 1987* also abolished the former right of railways to set rates collectively.

Provisions now exist whereby shippers can obtain competitive access to more than one railway. Rail interswitching limits have been extended from 6.4 kilometres to 30 kilometres. Interswitching tariffs are now established at compensatory levels. Shippers located beyond the 30 kilometre interswitching limit may, in certain circumstances, either request an extension of the interswitching limits to provide for competitive access through the interswitching provisions or obtain a competitive line rate to move their traffic to the nearest interchange for transfer to a competing railway.

Rail line abandonment procedures have been streamlined, and new alternatives such as the transfer of lines to independent operators have been introduced, and funding of improvements to alternative transportation facilities may be available.

Voluntary mediation and final-offer arbitration are types of assistance that the National Transportation Agency can use to resolve railway-shipper disputes. The legislation created a more responsive public interest appeal mechanism for all rail cargo shipments - with the exception of grain moving under the *Western Grain Transportation Act* - and for air cargo, northern marine resupply traffic and commodity pipeline movements.

Trucking Services

The *Motor Vehicle Transport Act, 1987 (MVTA)* defines a new framework for the regulation of extra-provincial truck undertakings, i.e. trucking firms operating beyond the limits of one province or territory (between provinces or across the Canada-U.S. border). The new regulatory framework is based on a 1985 Memorandum of Understanding between the federal and provincial governments.

In trucking, regulatory reform has targetted market entry and safety regulations.

The main features of regulatory reform applied to extra-provincial trucking activities are:

- easing of market entry;
- discontinuance of rate controls;
- promotion of a uniform national market entry provision administered, under delegation of federal authority, by the provinces;
- more effective safety regulations of federally regulated trucking services.

Marine Services

The marine transport industry in Canada has also undergone regulatory reform. Changes to legislation regulating marine resupply operations in the north, common carriage of general freight on the Great Lakes, and shipping conferences serving Canada, took effect in 1988.

The *Shipping Conferences Exemption Act, 1987*

On December 17, 1987 the federal government enacted the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987 (SCEA)*. As with the previous Act, the primary objective of *SCEA* remained the exemption of certain practices of shipping conferences serving Canada from the provisions of the *Competition Act*. Conferences are required to file their agreements, as well as information concerning rates charged and conditions of service, with the Agency. Shipping lines that are not members of a conference do not fall within the scope of *SCEA* and are therefore not subject to filing requirements.

SCEA introduced a number of features to clarify and narrow exemptions enjoyed by conferences, to provide a more equitable balance between the interests of Canadian shippers and shipping cartels, and to increase the scope for price competition among member lines of conferences. The mandatory right of conference member lines to take independent action on rates and conditions of service, and the treatment of confidential service contracts used by conferences and their member lines as an exempted practice are among the new features. *SCEA* prohibits conferences from demanding a commitment of 100 per cent of a shipper's cargo under a loyalty contract.

Shipping conferences serving Canada operate under a revised exemption from anti-trust legislation.

The Act also implicitly exposes previously protected agreements between conference and non-conference lines to the *Competition Act*. The legislation has strengthened mechanisms for investigating complaints involving conferences when their practices lead to an unreasonable decline in service or an increase in transportation costs as a result of a reduction in competition.

SCEA expressly forbids conferences from collectively negotiating freight rates with inland carriers or engaging in predatory pricing.

Northern Marine Resupply

In January 1988, Part V of the *NTA, 1987* replaced the *Transport Act* as the dominant statute regulating the movement of goods by water and the licensing of tug and barge operations on the Mackenzie River, in the western Arctic and on Lake Athabasca.

Part V has streamlined the licensing process, allowing for the issuing of licences on an indefinite rather than an annual basis, and the licensing of total carrier capacity as opposed to individual pieces of equipment. Other provisions relate to the transfer of marine resupply licences and the added importance of shippers' support for the Agency's evaluation of a northern marine licence application.

Streamlined licensing procedures regulate northern marine resupply services.

Movements of national defence cargo, and cargoes in support of the development of non-renewable resources in the north, are now deregulated. Licensing applies only to those marine carriers providing resupply services essential to the continued survival of remote communities. Bulk fuel movements in the western Arctic are now included in the definition of community resupply cargo, and subject to regulation.

Tariff provisions under Part V call for marine carriers to file with the Agency actual tariffs being charged and to publish filed tariffs in the communities they serve.

Great Lakes Package Freight

General freight movements on the Great Lakes are totally deregulated.

The repeal of the *Transport Act* on January 1, 1988 as a result of the enactment of the *NTA, 1987* eliminated the licensing requirements for carriers providing common carriage package freight service by water, using vessels exceeding 500 gross registered tons, between ports on the Canadian Great Lakes and upper St. Lawrence River.

Annual Review Mandate

The Agency's review mandate is both broad and specific in nature.

The Agency's Review responsibilities are defined in the *NTA, 1987*. The following specific matters are identified for consideration:

- changes in tariffs and level of services offered to shippers and travellers;
- changes in structure, performance and employment levels in the transportation industry;
- the Agency's record in handling complaints, applications and other matters referred to it;
- the effect of competitive line rates on railway companies;
- abandonment of railway lines;
- other matters that the Minister may refer to the Agency's attention.

It is noted that the Minister did not refer any additional matter to the Agency for consideration in the 1990 Review.

In conducting its Review, the Agency must also examine the operations of the *NTA, 1987* and the provisions of the *Railway Act* amended by the *NTA, 1987*, *SCEA*, the *MVTA* and any other federal legislation pertaining to the economic regulation of a mode of transport for which the Minister of Transport is responsible.

The Agency is requested to consider the National Transportation Policy, which calls for "...a safe, economic, efficient and adequate network of viable and effective transportation services...". The matters to be addressed in the Comprehensive Review are also to be considered in the Agency's Review.

Scope of the Third Review

All transportation activities are covered by the Review.

All transportation modes under federal jurisdiction and matters outlined by the *NTA, 1987* are covered in this Review. The emphasis is on passenger and freight transportation services. Rail and inter-city bus passenger services are not covered because they were not directly affected by the legislative reform. The current Royal Commission on National Passenger Transportation is mandated to examine passenger services. While the main thrust of the Review is on domestic transportation activities, developments in transborder and other international markets, with implications for domestic transport operations, are also addressed.

While it is NOT a policy document, the Agency's Review may be used by policy makers in reviewing and modifying policies.

The new transportation legislation has normatively identified competition as one of the prime agents in providing viable and effective transportation services. Competition is thus one of the fundamental concepts in the review process.

Competition is usually defined in terms of market conditions and the resulting degree of control by firms over price levels. Studies of competition frequently involve comparative analyses of prices and evidence of excessive profits, but a comprehensive approach requires the examination of all factors affecting the degree of control exercised by firms over the market-place.

The concept of "competition" goes far beyond simple price rivalry.

In the transportation industry, there is considerable variation in the conditions that delimit competition in local, regional, national or international markets; in addition to the geographical characteristics of markets, the geographical coverage of carriers serving these markets is a delineating competitive element. Alternatives within and between modes of transportation, the degree of substitutability between transportation services and other services, and the differentiation of one carrier's services with those of its competitors are all determinants of competition in the transportation industry.

For transportation users, price is only one of several key components of the service package. The choice of transportation services has become complicated with the rise of intermodal and multimodal combinations, thus illustrating the importance of complementarity as well as competition among transportation alternatives. In addition, transportation services must ultimately compete with non-transportation goods and services for a place in the consumers' budgets. Competition in this environment is a fluid concept that can be defined only in context.

The following sections contain observations on various forms of competition within and between modes; however, any definition of competition or its proper function in Canada's transportation industry is a policy matter beyond the scope of the Review.

The Agency's Review Process

The Agency taps all available sources of transportation information.

The Agency's 1990 Annual Review is the third of the series. The numerous monitoring tools developed and used for the previous two reviews have been improved for 1990 through a broadening of their scope and better regional coverage. These monitoring tools are used to gather pertinent information on the supply and demand of transportation services to, from and within Canada.

The Agency's Review process is based on five primary sources of information:

- **Institutional Data**

Some information used in the production of this report comes from government departments and agencies: Statistics Canada, Transport Canada, Consumer and Corporate Affairs Canada, Labour Canada, Canada Labour Relations Board, Investment Canada, Office of the Superintendent of Bankruptcy, Ports Canada, Finance Canada, Bank of Canada, Transportation Safety Board of Canada, and the Agency itself. Besides these governmental sources of information, the Agency also took into consideration information from carriers, the Conference Board of Canada, and Canada's major financial institutions.

✦ The Agency's Survey Program

An extensive survey program carried out by the Agency supplements the information base used for the Review.

The Agency has continued with its survey program to complement these institutional information sources and offset the lack of readily available information on current transportation activities. Revisions, modifications and additions have been made to questionnaires from previous years to reflect transportation developments, issues and trends. The information gathered from the survey program plays an important role in the analysis.

Survey response rates remained high in the third review year. The resulting coverage provides a sound basis to address transportation matters from a regional, sectoral and modal perspective. Response rates and regional coverage are documented in Appendix A. The Agency's survey program is made up of a number of elements.

The Shippers' Survey for all transportation services was carried out with the cooperation of the following associations:

Association of International Automobile Manufacturers of Canada
Canadian Chemical Producers Association
Canadian Exporters' Association
Canadian Fertilizer Institute
Canadian Horticultural Council
Canadian Importers' Association
Canadian Industrial Transportation League
Canadian Manufacturers' Association
Canadian National Millers' Association
Canadian Produce Marketing Association
Canadian Pulp and Paper Association
Canadian Shippers' Council
Coal Association of Canada
Council of Forest Industries of British Columbia
Grocery Products Manufacturers of Canada
Mining Association of Canada
Motor Vehicle Manufacturers' Association
Ontario Petroleum Association
Propane Gas Association of Canada Inc.
Quebec Food Processors' Association
Quebec Lumber Manufacturers' Association
Quebec Mining Association
Retail Council of Canada
Sultran

The Agency's survey program is heavily oriented toward the collection of comprehensive and current transportation user information.

Shipping lines were again invited to respond to the Shippers' Survey in their capacity as users of surface transportation services.

Three air surveys were conducted, one distributed to commercial traveller members of the Canada's Professional Sales Association, the Maritime Commercial Travellers' Association or the North West Commercial Travellers' Association; another went to travel agents who belong to the Alliance of Canadian Travel Associations (ACTA); the third one was addressed to representatives of communities and Indians bands located in northern Canada. Results from the September 1990 Consumer Travel Intentions Survey and the fourth quarter Business Travellers Survey of the Canadian Tourism Research Institute were also used. The Institute is associated with the Conference Board of Canada.

Shipping lines, members of conferences serving Canada on major trade routes, and freight forwarders were surveyed on *SCEA*-related matters. For marine resupply

services in the Athabasca and Mackenzie systems, the views of officials from northern communities, Indian bands, federal and territorial governments, and northern businesses were solicited.

Port terminal operators were surveyed on matters relating to their experience in 1990 with transportation services to and from their terminals.

An extensive interview program on trucking services was pursued, covering 126 Canadian-based motor carriers, officials from provincial, regional and national trucking associations, provincial licensing boards, transportation ministries and tariff boards.

Finally, a survey of travellers with disabilities was conducted regarding specific services made available to them by transportation carriers.

- **Consultations**

Consultations and submissions are other ways in which interested parties present their views on regulatory reform to the Agency.

Shippers, carriers, provincial and territorial government officials, industry associations, consumer/user groups, and other interested parties were consulted to gather views and information on specific review matters. In the context of the Agency's Review, consultations took the form of meetings, field trips, visits, and presentations to large audiences. From April 1 to December 31, 1990, Agency staff responsible for the review carried out over 330 consultations.

- **APTC's contracted study**

The Atlantic Provinces Transportation Commission continued, under contract, to study transportation developments within Atlantic Canada emanating from regulatory reform.

- **Interested Parties Assessment**

Submissions from various interested parties presenting their assessment of the impact of legislative reform were received and taken into consideration for this review.

Sources for figures and tables presented in the text are reported in Appendix B.

CANADA'S ECONOMY IN 1990

Highlights of 1990

Economic Activity

The Canadian economy entered into a recession in 1990. Declining activity in the manufacturing and construction sectors accompanied a widespread decline in domestic demand, which also weakened service industries, including transportation.

Inflation

Gasoline price increases resulting from the Persian Gulf situation translated into accelerated inflation. In transportation, resulting increases in carriers' costs were passed on, in part, to users.

Employment

Employment losses resulting from the recession occurred primarily in the goods-producing sectors, but also in some transportation sectors.

Canadian Dollar

The trading value of the Canadian dollar in terms of the U.S. dollar continued to rise in 1990, eroding the competitiveness of a number of Canadian industries, including transportation.

Monetary Conditions

Declining economic activity prompted the Bank of Canada to ease monetary conditions.

Transportation and the Economy

Transportation and economic growth are related.

A reciprocal relationship exists between transportation and general economic growth. While the availability of transportation services affects the movement of goods and people, the type of freight to be moved and the distance over which people must travel define the type of transportation services to be used. Transportation shapes the general patterns of our economy; however, transportation developments can come from market forces affecting the economy.

This section examines the significant developments in the Canadian economy during the year to provide an understanding of what influenced and characterized transportation supply and demand in Canada in 1990.

Growth - Highlights

The Canadian economy slipped into recession.

In 1990, the Canadian economy turned in its worst performance in nearly a decade, lagging behind U.S. growth for the first time in seven years. Industrial production and residential construction were weak, manufacturing output declined, while service industries lost momentum and growth was highly uneven across industries. Canadian industries were hit hard by high interest rates and a strong currency; they also suffered from serious erosion of international competitiveness in recent years as well as the heavy burden of servicing private and public debt.

A Sectoral Overview

Canadian manufacturing has borne the brunt of high borrowing costs and reduced competitiveness. Profits in secondary manufacturing slipped, but the weakness was broad-based, with the metal fabricating, steel, distilling/brewing and auto sectors being particularly affected. The resource sector also struggled as currency appreciation and softer commodity prices squeezed earnings.

Manufacturing output declined.

Housing starts fell, reducing purchases of upholstered furniture, carpets and appliances.

In the steel industry, shipments declined alongside softer construction, weak oil and gas drilling and reduced auto parts output. Domestic manufacturers lost market share to U.S. producers.

In the textile and apparel industry, which accounts for 40 per cent of manufacturing employment in Montreal, weak consumer demand caused shipments to drop in 1990.

Weak newsprint prices, reduced operating rates at pulp mills and a strong Canadian dollar made profits for integrated forest products companies plunge in 1990. Pulp prices edged down from record levels as global capacity of chemical grade pulp expanded and Japanese demand softened. In addition, strikes idled more than 10 per cent of Canadian newsprint capacity in 1990.

Lumber prices were pushed down in 1990 by weakened markets and the appreciation of the Canadian dollar. As for metals and minerals, a global shortage of copper developed, and supply of stainless steel scrap tightened, while base metal demand picked up at year end. Tensions in the Middle East made the oil markets quite volatile in 1990.

Service sector growth moderated.

The service sector, which accounts for nearly one-half of Canadian consumer expenditures and is less cyclical than durable goods, softened due to weak consumer spending. Employment growth in this sector began to moderate. Lower raw material shipments and declining manufacturing and construction activities reduced earnings in the transportation sector. Higher Canadian fuel prices and a rising Canadian dollar intensified cross-border competition for Canadian transportation firms.

High interest rates, record household debt burdens and rising unemployment added to consumer caution and caused Canadian sales to sag, with car sales, among others, hitting a six-year low. Sales of new motor vehicles were sluggish in Canada for a second consecutive year; the decrease in passenger car sales constituted the fifth consecutive yearly drop while truck sales were down for the second year in a row. The number of North American made passenger cars sold in 1990 was down 14.2 per cent from the previous year, compared to a 2.4 per cent decline for overseas-built passenger cars.

North American built trucks sold in Canada declined by 14.5 per cent from a year earlier, in comparison to a two per cent decrease for imported trucks. The loss in market share by North American based firms hurt local parts manufacturers (parts production accounts for almost two-thirds of value-added in the industry).

In Canada, household and business borrowing slowed significantly during 1990.

Exports - Imports

The cost competitiveness of Canadian producers has fallen.

Auto parts exports declined due to sluggish U.S. sales and competitive pressure from foreign suppliers. Forest product export receipts fell short of the 1989 record, in part because of softening prices and weak U.S. construction activity. The trade surplus in agricultural products was adversely affected by sharply lower wheat and barley prices.

The Middle East crisis boosted commodity prices for oil, sulphur, and industrial and precious metals, which are important to Canada's trade balance. Grain prices, which declined, were an exception.

Imports also declined. The largest declines were in machinery and equipment, and automotive products, all of which are attributable to reduced Canadian demand. The establishment of auto plants by overseas auto manufacturers decreased the need for foreign-made automotive products in Canada.

The sharp rise in the deficit on services played an important part in the overall weakening of Canada's trade position.

Inflation

In 1990, an increase of 4.8 per cent was noted in Canada's consumer price index. Higher oil prices and escalating wage settlements added to inflation and reduced domestic competitiveness. Profit margins were under severe pressure as consumer resistance to price increases intensified in a weakening economic environment. This prevented companies from passing on higher production costs.

Currency

Declining competitiveness was further aggravated by an unfavourable exchange rate.

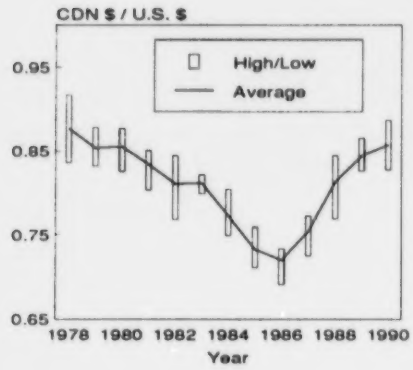
The Canadian dollar traded in the range of $0.8274 (U.S.) to $0.8859 (U.S.) in 1990 with average trading at $0.8570 (U.S.). Petro-currency factors and high relative yields on Canadian financial instruments maintained a strong Canadian dollar. It rose to its strongest position since 1981.

Corporate Finances

In the late 1980s, debt-equity ratios rose as a result of the rapid pace of capital spending and take-over activity permitted through borrowed funds. But the 1990s have so far seen a squeeze on profit margins as firms have been unable to pass on increased costs to consumers, forcing pre-tax earnings down. Profitability has also been affected by other factors:

- escalating wage costs;
- a weakening demand for consumer and capital goods;
- lower export prices for many intermediate materials;
- intense import competition resulting from increased international competitive pressures; and
- the strength of the Canadian dollar.

FIGURE 2.1
Canadian Dollar in U.S. Funds



Credit downgrades and business bankruptcies increased substantially in 1990, a year where economic momentum was lost. The large number of business bankruptcies in 1990 is explained, in part, by the economic downturn but also by the explosion in new business formation at the height of the boom in the late 1980s.

The deterioration of financial positions in the manufacturing sector was quite pronounced. The construction and real estate industry became increasingly vulnerable. Resource producers suffered from softer commodity prices and a rising Canadian dollar. More cautious consumer spending clouded retail and wholesale trade.

Regional Economies

In 1990, Atlantic Canada felt the impact of the softening in commodity prices, sluggish North American economic activity and major disruptions in the fishing industry. Reduced fishing quotas and dampened exports resulting from the strong Canadian dollar translated into employment cutbacks and plant closures.

Pressure on profits has intensified.

Ontario underperformed in relation to other regions. Unlike the early 1980s' recession, Ontario is at the epicentre of the 1990 downturn with sluggish auto production, reduced business investment and a sharp decline in housing starts. Although there was a significant easing of inflationary trends in the province, Ontario experienced a net outflow of residents to other provinces.

In Quebec, the manufacturing sector also experienced big job losses, particularly in the textile industry. The provincial unemployment rate moved to above 11 per cent for the first time in three years. Nevertheless, output in Quebec declined less sharply than in Ontario in 1990. The three major aluminum projects which are under way represented important support to Quebec's manufacturing investment. The province continued to experience a net outflow of residents, though the outflow decelerated and international immigration rose.

The softening of the economy was most pronounced in central Canada.

Most of the rise in the unemployment rate in 1990 was observed in Ontario and Quebec but other provinces were also affected. Overall, employment prospects in central Canada weakened substantially.

Depressed grain prices caused Prairie farm incomes to drop sharply in 1990. Livestock receipts did not offset lower crop receipts. Such depressed farm conditions resulted in significant emigration from Saskatchewan and Manitoba to Alberta and British Columbia. Saskatchewan's emigration exacerbated weaknesses in housing starts and consumer spending. Manitoba's diversified economic base provided some cushion for the weak farm sector and its manufacturing sector held up, mainly because of primary metals and transportation equipment.

Alberta and British Columbia outperformed the national average but the shift in economic momentum to the west pushed inflation in Vancouver and Calgary above all other Canadian cities in 1990. The Alberta fieldgate price for natural gas has remained unchanged since 1989. British Columbia, the top provincial performer in 1989, lost momentum with the fall-off in the forest products sector and residential construction.

The B.C. economy was partly insulated from the North American downturn by the fact that 60 per cent of its exports are shipped to offshore markets. The B.C. government's five-year program to improve the transportation infrastructure also helped to lessen cyclical pressures.

International Economic Environment

Moderate but sustained growth was observed in Continental Europe and Japan, but economic activity in the U.S. declined.

Growth among the major industrial economies moderated in 1990. Continental Europe and Japan outperformed North America. Germany continued to record solid output growth.

Recession gripped the U.K. economy, with high interest rates triggering a retrenchment in consumer spending, construction and investment. Double-digit wage growth was observed.

Japan led G7 countries in growth for the fourth consecutive year. However, capital spending and export gains - particularly to North America - showed signs of losing momentum.

The Recession and Transportation

The weakening in economic activity in 1990 pulled the Canadian economy into a recession; however, compared to the 1981-82 recession, the impacts on transportation were different. This time around, the fluctuations in demand for freight transportation were tied more closely to variations in market conditions due to just-in-time distribution and logistics strategies adopted by a large number of companies in the 1980s. As for passenger transportation demand, intensified competition across all industries has resulted in increased cost consciousness, and more tightly controlled business travel plans. Leisure travel markets were also affected by the overall weak performance of the economy.

AIR SERVICES

Highlights of 1990

Airlines Scaled Back Operations

Domestic traffic sagged as the recession took hold and fuel prices spiralled upwards; in the increasingly tough operating environment, airlines cut unprofitable routes, reduced capacity, laid off employees, and put non-airline assets up for sale.

Independents Faltered

Intair and City Express both encountered serious financial difficulties and while Intair managed to continue operating, City Express eventually declared bankruptcy. Worldways Canada and Odyssey International were two prominent casualties in the charter sector.

Fares Increased Substantially

Domestic air fares increased by approximately 20 per cent, yet two out of three passengers still travelled on promotional or incentive fare discounts.

Majors Incurred Financial Losses

The decline in domestic traffic combined with soaring fuel prices resulted in losses for both Air Canada and PWA Corporation. Most of their affiliated regional airlines reported operating income in 1990.

Government Initiatives

The government announced negotiations on an "open skies" accord with the U.S., unveiled new cost recovery proposals, and passed the GST legislation.

Industry Structure

Carriers and Licences

Carriers

While there was an increase in the number of domestic air carriers in 1990, the number of foreign air carriers serving Canada decreased.

During 1990, the Agency licensed 126 new domestic carriers. Fifty-three of these new licensees were authorized to operate to, from, or within northern Canada, while 48 were authorized to provide services in southern Canada only. The remaining 25 carriers were authorized to operate international charters to or from Canada. By the end of the year, there were 864 licensed domestic carriers. This is up slightly from the 858 domestic carriers licensed at the end of 1989.

TABLE 3.1
Air Transport Licences: December 31, 1989 and 1990

	1989	1990
Domestic Licences		
Southern Canada	846	841
Northern Canada		
Scheduled	129	135
Non-Scheduled	828	841
Total Northern Canada	957	976
Total Domestic Licences	**1,803**	**1,817**
International Licences		
Held by Canadian Carriers		
Scheduled	116	118
Non-Scheduled	533	445
Total Canadian-Held	649	563
Held by Foreign Carriers		
Scheduled	123	137
Non-Scheduled	937	945
Total Foreign-Held	1,060	1,082
Total International Licences	**1,709**	**1,645**
Total	**3,512**	**3,462**

In 1990, there were 46 voluntary cancellations and five companies filed for bankruptcy, namely: Canadian Aviation Express Airlines (Crownair), Nunasi Northland Airlines Ltd., Interlake Aviation Co. Ltd., Points of Call Airlines Ltd., and Boivair Aviation Inc. There also were six proposed mergers or acquisitions. The most notable proposals included: the purchase of Bradley Air Services Limited (First Air) by Makivik Corporation; Intair Inc.'s re-acquisition of its shares from PWA Corporation; Air Canada's purchase of the remaining 51 per cent interest in its affiliate, Air Nova; and PWA Corporation's acquisition of the remaining 54 per cent interest in its affiliate, Time Air. In February 1991, PWA Corporation announced that it would not proceed with a proposed share swap with Air Atlantic.

As of December 31, 1990, there were 893 foreign air carriers providing service to and from Canada. This is 45 less than at the end of 1989. The majority (780) were U.S.-based air carriers.

Licences

The total number of air transport licences declined slightly.

At the end of 1990, Canadian carriers held 1,817 domestic licences, an increase from 1,803 a year earlier. Of these, 841 were for authority to provide air service in southern Canada while 976 authorized the holders to provide air service to, from, or within the designated northern area.

The number of international licences held by both Canadian and foreign carriers decreased from 1,709 in 1989 to 1,645 in 1990. This reflects the drop in the number of international licences held by Canadian carriers. Table 3.1 shows the distribution of air transport licences issued by the Agency.

Majors and Affiliates

Majors

In a bid to reduce costs, Air Canada and Canadian Airlines International announced extensive restructuring plans.

As the recession took hold and traffic levels declined, Air Canada announced the reduction of 2,900 employees, parked or sold inefficient and surplus aircraft, and placed new aircraft delivery positions up for sale. All flight operations training is being centralized in Toronto and maintenance work moved from Halifax to Montreal. The airline intends to sell its offices at Place Air Canada in Montreal and relocate its headquarters to Dorval. It also announced a plan to sell its enRoute card operations.

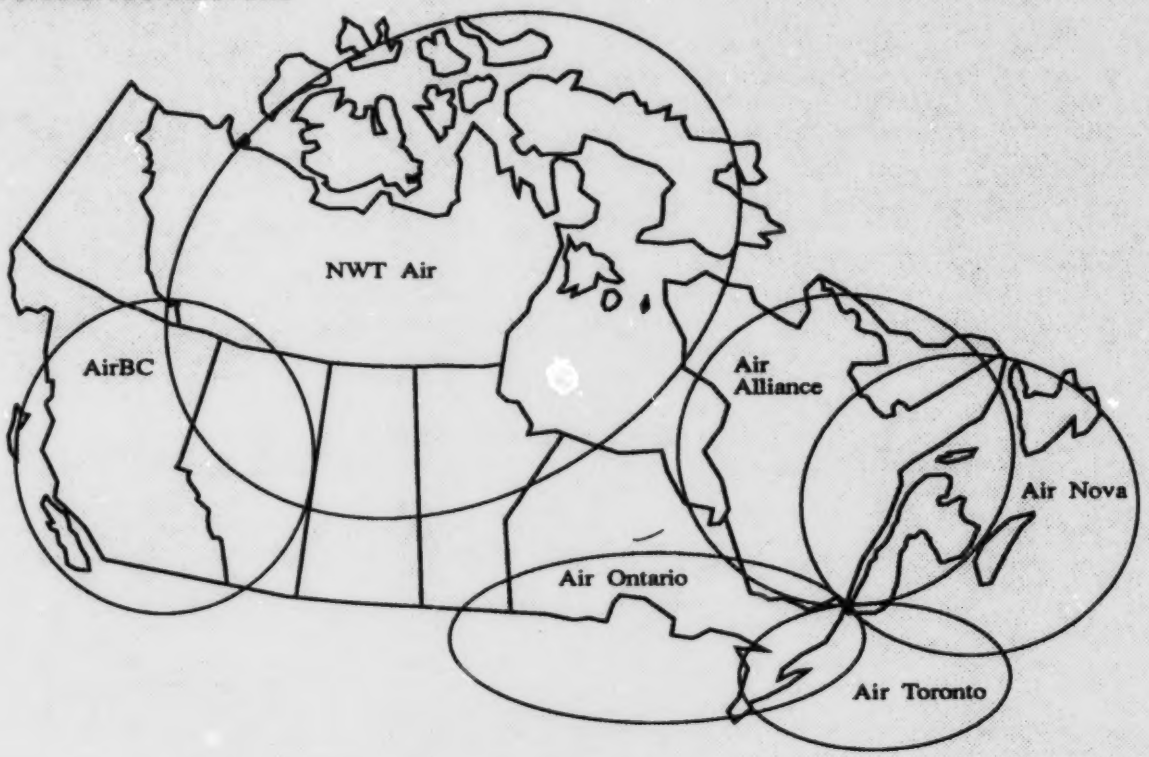
In a move designed to enhance its service to the competitive northeast region of the U.S., Air Canada announced the signing of a multi-million dollar leasing and marketing agreement with Trump Shuttle at La Guardia Airport in New York. For Washington-bound passengers, the move to the Trump Terminal allows passengers easy connections from Toronto and Montreal to the hourly Trump Shuttle service to Washington.

Air Canada withdrew service from six central Canada communities (North Bay, Sudbury, Timmins and Windsor in Ontario, and Rouyn and Val-d'Or in Quebec) and from some regional routes (Calgary-Victoria, Vancouver-Victoria, and Halifax-St. John's). In all cases, these services were replaced by turboprop and/or jet service provided by Air Canada's Connectors. Air Canada also announced its decision to purchase the remaining 51 per cent interest in Air Nova held by Atlantis Investment.

PWA Corporation, the parent company of Canadian Airlines International Ltd. (referred to in this report as either Canadian Airlines or Canadi*n), purchased the remaining 54 per cent interest in Time Air and announced its decision to consolidate its regional airlines into a new management company, Canadian Regional Airlines Ltd. The change took effect in January 1991. Canadian Regional is to acquire the outstanding shares of its regional partners Calm Air International and Ontario Express and maintain a 45 per cent interest in Air Atlantic. PWA Corporation also sold a B-747-400 delivery position and pared its non-airline assets by selling its 50 per cent stake in GPA Jetprop.

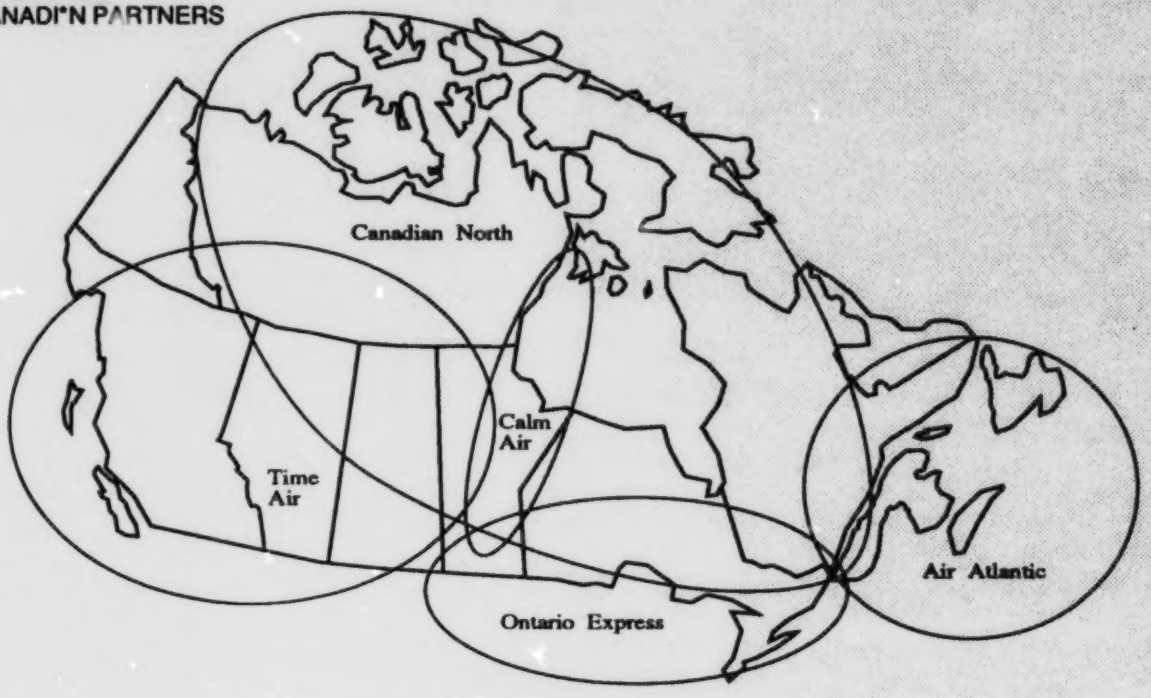
Canadian Airlines eliminated about 1,900 jobs, reduced capacity on some routes, and withdrew from Amsterdam and Chicago. It continued to rationalize its

FIGURE 3.1
AIR CANADA CONNECTORS



Carrier	Network	Fleet
Air Canada	48 points in all 10 provinces; the U.S.; the Caribbean and Europe.	116 jets
Air Nova (100% owned by **Air Canada**)	14 points in Newfoundland, Nova Scotia, Prince Edward Island and New Brunswick; Boston, Montreal, Ottawa and Quebec City.	5 jets 9 non-jets
Air Alliance (75% owned by Air Canada) (commercial agreements with **Air Satellite, Air Schefferville,** and **Air Creebec**)	11 points in Quebec and Newfoundland; Ottawa and Boston; plus Air Satellite's six points in Quebec; Air Schefferville's three points in Quebec; and Air Creebec's 13 points in Quebec and nine points in Ontario.	11 non-jets
Air Ontario (75% owned by **Air Canada**) (commercial agreement with **Air Creebec**)	10 points in Ontario; Montreal, Winnipeg, Cleveland and Hartford plus Air Creebec's nine points in Ontario and 13 points in Quebec.	22 non-jets
Air Toronto (code sharing agreement with **Air Canada**)	Service between Toronto and 8 northeastern U.S. cities.	9 non-jets
AirBC (85% owned by Air Canada) (owns 50% of **Pacific Coastal Airlines**)	27 points in B.C. and Alberta; Portland and Seattle plus Pacific Coastal Airlines' nine points in B.C.	5 jets 28 non-jets
NWT Air (100% owned by **Air Canada**) (code sharing agreements with five third-level carriers)	8 points in the Northwest Territories; Edmonton and Winnipeg plus its affiliates' 19 points in northern Alberta, Saskatchewan, and the Northwest Territories.	2 jets 1 non-jet

FIGURE 3.2
CANADI*N PARTNERS



Carrier	Network	Fleet
Canadian Airlines International (100% owned by **PWA Corporation**)	45 points in Canada, the U.S., Europe, Central and South America, the South Pacific, and Asia.	80 jets
Canadian North (a division of **Canadian Airlines International**)	24 points in the Northwest Territories, Quebec, Manitoba and Alberta.	8 jets
Air Atlantic (45% owned by **Canadian Regional Airlines Ltd.**[1])	19 points in Newfoundland, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island; Boston, Montreal, Ottawa and Quebec.	3 jets 11 non-jets
Ontario Express (47% owned by **Canadian Regional Airlines Ltd.**[1]) (owns 100% of **Canadian Frontier**)	16 points in Ontario; Montreal, Pittsburgh and Winnipeg plus Canadian Frontier's 12 points in Ontario and Winnipeg.	22 non-jets
Calm Air (45% owned by **Canadian Regional Airlines Ltd.**[1])	20 points in Manitoba and the Northwest Territories.	10 non-jets
Time Air (100% owned by **Canadian Regional Airlines Ltd.**[1])	37 points in Alberta, B.C., Saskatchewan, and Yukon; Minneapolis, Seattle and Winnipeg.	2 jets 28 non-jets

[1] Canadian Regional Airlines Ltd. is a PWA Corporation subsidiary management company.

domestic route network during 1990 by withdrawing service from Charlottetown, P.E.I., and Saint John and Fredericton, N.B. At year-end, Canadian Airlines also announced that it would be withdrawing its B-737 service in early 1991 from Kelowna, Sandspit and Fort St. John, B.C.; these routes will be taken over by its regional affiliate.

Affiliates

Regional affiliate operations continued to evolve, tying more small feeder carriers into the network.

Air Canada's affiliates continued to expand their operations by taking over more routes from the parent carrier and by extending the affiliate concept to the local carrier level. Air Alliance, Air Canada's Quebec affiliate, concluded commercial agreements with Air Satellite in northeastern Quebec and Air Schefferville. Both carriers use Air Alliance's code which enables Air Canada's brand name to make inroads into local markets. However, the deteriorating economy also caused them to reduce service in certain markets.

Air Creebec announced that it would become an Air Canada connector, entering into commercial agreements with both Air Ontario and Air Alliance, for the northeastern Ontario and northwestern Quebec markets. In addition to providing Air Creebec passengers with joint fares and a frequent flyer program, schedules will be coordinated to feed Air Ontario and Air Alliance which serve Timmins and Val-d'Or respectively. As a result of the agreement, Air Creebec withdrew from the Val-d'Or-Montreal market and will concentrate on exchanging passengers with Air Alliance, which provides service on the route.

In early 1990, Soundair Corp. agreed to sell its subsidiary, Air Toronto, to Air Canada, but was placed in receivership before the sale was completed. Air Toronto continued to operate as a code-sharing Air Canada Connector, serving transborder points out of Toronto with nine Jetstream 31 aircraft.

In an attempt to fill the void left in the Quebec market when Intair became an independent in 1989, Air Quebec Metro, owned by Air Alma, began operating as a Canadian Partner between Montreal, Quebec, Alma and Bagotville. However, in September 1990, Canadian Airlines announced that the commercial agreement between the two carriers had been suspended.

In March 1991, Canadian Regional Airlines announced that it was taking over the turboprop operations of Intair. The $20 million deal, which comes into effect on May 19, 1991, restores Canadian Airlines' feeder system in Quebec.

Independents

Scheduled Carriers

Competition and a sluggish economy spelled trouble for several independent carriers in 1990.

After filing for protection from its creditors under the *Bankruptcy Act*, Intair restructured its financing with a $19.2 million package. It included $5.2 million from the Quebec government, of which $2.5 million is an advance on a subsidy for providing service to Quebec's Lower North Shore. The airline rationalized its route network by withdrawing from St. Hubert, Quebec and Charlo, Chatham, and Moncton, N.B. Intair also received approval from the Toronto Harbour Commission to serve Toronto Island Airport but has not yet started this service. The March 1991 deal with Canadian Regional Airlines, however, leaves Intair with only its Fokker 100 jets.

City Express also experienced financial difficulty in 1990. After having four Dash 8 aircraft seized by its main lender in August, it stopped serving Montreal and Ottawa from its Toronto Island base and filed a holding proposal under federal bankruptcy laws to permit a four-month moratorium on debts and to assist with financial restructuring. During this period City Express continued to operate Dash 7 aircraft between Toronto Island and Newark, N.J. and by year-end it had reinstated its Toronto-Ottawa service. However, on February 25, 1991 City Express ceased operations after creditors rejected its proposed debt restructuring plan.

The owner of Bradley Air Services, which operates under the name and style of First Air, announced an agreement to sell control of the airline to Makavik Corporation of Kuujjuaq, Quebec, which also controls Air Inuit. This combination, together with First Air's recently acquired authorities to serve La Grande (LG2) and Kuujjuaq, represents a formidable presence in the north, competing with both Canadian North and NWT Air. First Air continued to serve scheduled markets in the south, such as Ottawa-Mirabel, Ottawa-Newark (suspended in early 1990), and Ottawa-Boston and to provide a scheduled service to the U.S. on behalf of El Al, Israel's national airline. It also operated domestic charters between Toronto and Vancouver for Conquest Tours, charter flights to several sunspot destinations, and cargo charters for Emery Air Freight.

Other smaller independent carriers continued to expand within their respective markets and some regional routes had intense independent carrier competition.

The Agency took action to protect consumers against charter carrier failures.

Advance Payments Protection

Responsibility for the Canadian international air charter industry is split between federal and provincial jurisdictions. Travel agents, tour operators, and charterers are regulated by provincial authorities while the economic regulation of air carriers is administered by the National Transportation Agency of Canada.

In late 1989 and early 1990, the well-publicized failure of several charter carriers left some travellers stranded and/or unable to obtain refunds, since advance payments held by certain carriers had not been fully protected. Ontario, Quebec and British Columbia all have consumer protection legislation in this area, including special funds which can be used to aid stranded travellers and others holding pre-paid tickets. Elsewhere, consumers have to rely on privately purchased default insurance.

In 1990, the Agency took action to strengthen consumer protection by:

1. adding a condition to the licences of scheduled international air carriers operating charters, requiring that they protect all advance charter payments by a guarantee from an independent financial institution (as already required of non-scheduled international charter carriers); and

2. requiring that all air carriers operating international charters submit proof to the Agency that tour operators and charterers have a copy of the guarantees. (They can then take prompt action if an air carrier fails to perform.)

Revisions to the *Air Transportation Regulations* enhancing advance payments protection at the air carrier level are to be published in 1991 in the *Canada Gazette*.

Charter Carriers

Despite the failure of some charter carriers, others expanded and overall charter capacity only declined by about 15 per cent.

In the early months of 1990, four charter carriers failed, namely: Points of Call, Vacationair, Crownair, and Odyssey International. The largest, Odyssey International, was put into receivership along with its parent company Soundair and its sister companies Soundair Express and Air Toronto. Worldways Canada announced a financial restructuring plan in June which included a $6 million loan guarantee from the Ontario Government's Ontario Development Corporation and a condition that four DC-8-63's be sold. Despite the efforts to restructure its debt, Worldways suspended operations in October 1990. By the end of the year, however, the carrier had restarted limited operations by conducting sub-charter flights for American TransAir, whose equipment was seconded to the U.S. military during the Gulf crisis.

While the failure of these charter carriers had a significant impact on travellers who were booked with them at the time, there was minimal impact on the charter capacity available to tour operators. Nationair, Canada 3000, and Air Transat quickly reacted to the market void left by the departure of the other charter carriers by adding aircraft to their fleets. As a result, when Odyssey International and Worldways Canada ceased operations, charter tour contracts were largely absorbed by the remaining charter carriers. At year-end, Canadian charter carrier uplift capacity, in terms of total seats, was about 85 per cent of what it had been at the end of 1989. Moreover, the year-end 1990 charter capacity was still 43 per cent greater than what was available to tour operators in 1985 when Wardair's extensive charter operation was at its peak. In addition, Air Canada and Canadian Airlines provide substantial charter capacity, mostly to southern "sunspot" destinations.

During 1990, Canadian charter carriers, in conjunction with major tour operators, operated extensive domestic charter programs, which resulted in additional service and low fare options. For example, during the busy May to September period, Canada 3000 provided daily B-757 service from Toronto to Vancouver, Calgary and Winnipeg while Worldways Canada (prior to its suspension of service in the fall) operated from Toronto to Calgary and Vancouver, from Hamilton, London, Windsor and Ottawa to Calgary and Vancouver, and from Toronto to Halifax, Gander and St. John's. Similarly, Nationair provided service from Montreal and Toronto to Calgary, Edmonton and Vancouver. Intair operated charters from Toronto to Saskatoon and Regina, while First Air operated between Toronto and Vancouver.

Capacity Shares

Air Canada cut capacity in all markets while Canadian Airlines shifted seats from international to domestic routes.

Structural developments in the airline industry are reflected in the capacity figures in Table 3.2. Air Canada cut capacity in domestic, transborder and other international markets in 1990. As a result, its share of total capacity decreased from about 31 per cent in 1989 to about 29 per cent in 1990.

Analysis of scheduled flight data indicated that Canadian Airlines increased its overall capacity and shifted some seats from international and transborder markets to the domestic market. As a result, its share of total capacity is up almost two points to over 27 per cent.

Air Canada's affiliates reported strong growth while Canadian Airlines' affiliates trimmed capacity.

Air Canada's regional affiliates (Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario, and NWT Air) reduced capacity on their transborder routes but registered strong domestic growth as they continued to take over routes from their parent airline. They now account for about 17 per cent of total capacity, an increase of about two per cent from 1989.

Canadian Airlines' affiliates (Air Atlantic, Calm Air, Ontario Express, and Time Air) reduced both their domestic and transborder capacity. Despite an overall decrease of just over two per cent, their share of total capacity remained unchanged at about 13.5 per cent.

Combined, the Air Canada and Canadian Airlines affiliates now account for 32 per cent of domestic capacity; this is up from 30.5 per cent in 1989.

FIGURE 3.3
Domestic Scheduled Departing Seats Per Week: Fourth Quarter 1990

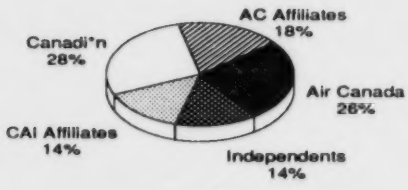


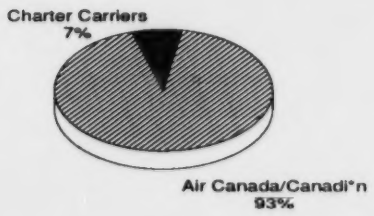
TABLE 3.2
Total Scheduled Departing Seats per Week (000's Seats): Fourth Quarter

	Domestic		International		Total	
Carrier	1990	(%) Change from 1989	1990	(%) Change from 1989	1990	(%) Change from 1989
Air Canada	253.8	(8.8)	55.9	(4.8)	309.7	(8.1)
AC Affiliates	176.0	13.2	9.3	10.4	185.2	13.1
Sub-Total	**429.8**	**(0.9)**	**65.2**	**(2.9)**	**494.9**	**(1.2)**
Canadi*n[1]	271.5	5.5	22.2	(12.3)	293.7	3.9
CAI Affiliates	138.2	(1.8)	4.0	(12.0)	142.2	(2.1)
Sub-Total	**409.7**	**2.9**	**26.2**	**(12.3)**	**435.9**	**1.9**
Independents[2]	136.6	(1.4)	2.8	(11.6)	139.5	(1.7)
TOTAL	**976.1**	**0.6**	**94.2**	**(5.9)**	**1,070.3**	**0**

Notes:

( ) Indicates negative figures.
[1] Wardair's capacity included in 1989 data.
[2] Intair's capacity included in 1989 data.

FIGURE 3.4
Charter Capacity on Select City-Pairs*: Third Quarter 1990



* Select City Pairs include Toronto to Vancouver/Calgary/Saskatoon/ St. John's/Regina/Edmonton.

Although the independent carriers reduced operations in both domestic and international markets, their share of total capacity remained essentially unchanged at 13 per cent.

Charter capacity in several markets was significant during the peak summer period. On some city-pairs, the charter carriers represented 100 per cent of the non-stop jet capacity. These included the Hamilton/London/Windsor to Calgary/Vancouver and the Toronto to Charlottetown/Gander/St. John's markets. Figure 3.4 illustrates the market share distribution of capacity between charter and scheduled carriers on select city-pairs, where there was head-to-head competition.

Industry Operations

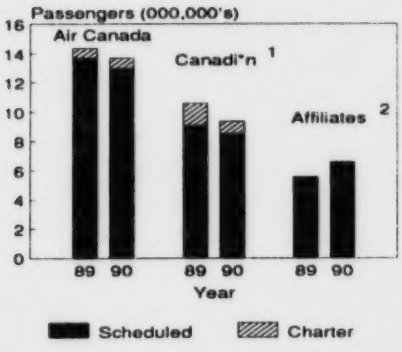
Traffic

Passenger

The number of passengers carried by the majors declined in 1990.

The major carriers registered an overall decrease of 5.6 per cent in the number of passengers carried on scheduled flights in 1990. Contributing to this decline were reduced passenger volumes for both Air Canada and Canadian Airlines in the domestic market and for Canadian Airlines in international markets. Air Canada reported a 4.6 per cent increase in passengers carried in international markets. Survey results of Canada's Professional Sales Association and the Maritime and North West Commercial Travellers' Association members indicated that business travel is down for the second consecutive year.

FIGURE 3.5
Number of Passengers Carried



Notes:

1. Includes Wardair in 1989.
2. See Table 3.3.

TABLE 3.3
Scheduled Passenger Traffic

	Passengers		Passenger-Kilometres	
	1990 (000's)	Per Cent Change From 1989	1990 (000,000's)	Per Cent Change From 1989
Air Canada	12,971	(5)	24,504	2
Canadi*n[1]	8,550	(6)	21,623	(5)
Affiliates[2]	6,582	18	2,634	25

Notes:

( ) Indicates negative numbers.
1 Wardair included in 1989 data.
2 Includes Air Alliance, Air Atlantic, AirBC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadian Partner, NWT Air, and Time Air.

Despite an overall decrease in total passengers carried, Air Canada reported a modest increase in passenger-kilometres. A gain of over six per cent in international passenger-kilometres more than offset the two per cent decline registered in the domestic market. This reflects the concentration of capacity in longer-haul international markets and the withdrawal from six domestic communities in 1990.

Canadian Airlines' restructuring program, which commenced in 1989 after the merger with Wardair, continued in 1990. The effects of this retrenchment are reflected in both its reduced passenger and passenger-kilometre figures.

The affiliates experienced double-digit growth in passenger traffic.

The affiliates continued to show strong growth in 1990. Seven of the nine affiliates reported an increase in the number of passengers carried during 1990 compared to 1989. Combined, they registered an 18 per cent increase in passengers and a 25 per cent increase in passenger-kilometres. The relatively larger increase in passenger-kilometres compared to passengers suggests that, on average, the affiliates carried passengers over greater distances than they did in 1989.

Domestic Charter Traffic

A Canadian Tourism Research Institute poll indicated that almost six per cent of Canadians who travelled by air on their last 1990 domestic vacation flew with a charter carrier.

TABLE 3.4
Scheduled Passengers on Top Twenty-five Domestic City-Pairs - January to June 1989 and 1990

City-pair	1990 Passengers (000's)	Per cent increase (decrease) from 1989
Montreal-Toronto	732,970	4.2
Ottawa-Toronto	412,480	(3.7)
Toronto-Vancouver	328,560	(14.1)
Calgary-Toronto	209,250	(12.1)
Calgary-Vancouver	203,060	1.9
Toronto-Winnipeg	171,760	(14.6)
Calgary-Edmonton	160,580	(10.7)
Edmonton-Vancouver	159,470	1.0
Halifax-Toronto	151,650	1.1
Edmonton-Toronto	138,950	(13.6)
Thunder Bay-Toronto	99,540	8.0
Montreal-Vancouver	81,190	(15.9)
Vancouver-Winnipeg	80,140	(2.2)
Kelowna-Vancouver	74,710	3.2
Ottawa-Vancouver	72,040	1.6
Vancouver-Victoria	70,720	(19.6)
Halifax-Montreal	70,680	14.2
Prince George-Vancouver	69,450	5.5
Quebec-Toronto	61,950	6.0
Calgary-Winnipeg	61,450	(2.5)
Halifax-Ottawa	61,190	14.9
St. John's-Toronto	58,580	(1.9)
Ottawa-Winnipeg	49,560	(1.1)
Regina-Toronto	43,290	(2.4)
Saskatoon-Toronto	42,410	0
TOTAL	**6,475,630**	**0.4**

Total passenger traffic in Canada's top 25 markets was unchanged from 1989.

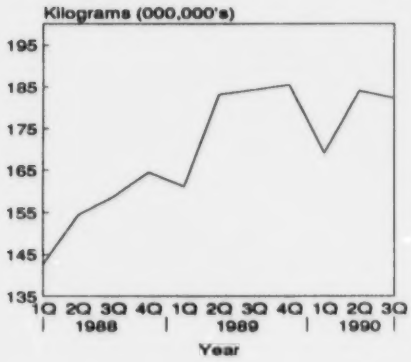
The predominance of Toronto as an origin or destination for scheduled traffic in Canada is confirmed by its appearance in 11 of the top 25 city-pairs. During the first six months of 1990, local traffic between Montreal and Toronto, the largest city-pair in terms of passengers carried, increased 4.2 per cent over the first six months of 1989. Ten other top 25 city-pairs reported increases in traffic ranging from one per cent on Edmonton-Vancouver to 14.9 per cent on Halifax-Ottawa while 14 city-pairs reported decreases ranging from -0.02 per cent on Saskatoon-Toronto to -19.6 per cent on Vancouver-Victoria. Total passenger traffic for the first half of 1990 was 6.48 million passengers, up 0.4 per cent from the corresponding period in 1989.

Cargo

Air cargo volume handled at Canadian airports was up two per cent from 1989.

Preliminary figures for the first three quarters show that cargo tonnage handled on major scheduled services at Canadian airports totalled 539.6 million kilograms, up two per cent from the corresponding period in 1989. The three per cent decrease in cargo handled on domestic scheduled flights, which accounted for 58 per cent of the cargo handled at Canadian airports during the first three quarters of 1990, was more than offset by the 10 per cent increase in cargo handled on international scheduled flights.

FIGURE 3.6
Cargo Handled on Scheduled Services at Canadian Airports



The effect of the recession on cargo traffic was noticeable. After posting growth rates of over 12 per cent for seven of the past eight quarters, the upward trend in cargo handling levelled off during the first two quarters of 1990. In the third quarter, the growth in cargo handled at Canadian airports declined in comparison with the previous year for the first time.

TABLE 3.5
Scheduled Cargo Traffic

	Tonnes		Goods Tonne-Kilometres	
	1990	% Change	1990	% Change from 1989
Air Canada	276,873	15.1	939,595	8.6
Canadi*n[1]	156,053	(2.0)	541,556	1.0

Notes:

( ) Indicates negative figures.
[1] Wardair included in Canadi*n's 1989 figures.

Pearson International Airport accounted for 43 per cent of the cargo handled on major scheduled services at all airports. Only 12 of the top 25 airports reported an increase in tonnage handled over 1989 levels. The largest absolute gain, 82,000 kilograms, was reported at Toronto while the largest percentage increase, 32 per cent, was registered by Moncton. Moncton's growth reflects Air Canada's establishment of a regional air cargo hub at this point in early 1989.

Air Canada continued to dominate this segment of the air transportation industry. Its tonnage increased by 15 per cent while Canadian Airlines' decreased by two per cent. Air Canada now accounts for over 63 per cent of both goods carried and goods-tonne-kilometres registered by Canada's two major carriers.

Service

One hundred and forty-six sample city-pairs[1] in both southern and northern Canada were analysed to determine changes in the level of service being provided by air carriers over the 1983-1990 period. Total weekly scheduled departing direct (non-stop) flights, indirect (same plane, one or more stops) flights, jet flights, non-jet flights, and available seats scheduled during the third quarter of each year were used as service indicators. The significance of comparisons with 1983 and 1987 is that these are the years preceding the initial relaxation of regulatory controls in 1984 and the implementation of official legislative reform of the *National Transportation Act, 1987* on January 1, 1988.

Top Twenty-five Markets

Service levels in major Canadian markets declined in 1990.

Service levels in Canada's top 25 city-pairs decreased during the year as evidenced by a six per cent decline in total flights (both direct and indirect) and an 11 per cent decrease in seat capacity offered. (Table 3.6) However, when service levels are compared to 1987 and 1983 levels, total flights are still four per cent higher than in 1987 and 73 per cent higher than in 1983 while total available seats are up two per cent from 1987 and 50 per cent from 1983. In terms of aircraft type, the number of

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

jet flights decreased by 10 per cent from 1989, while non-jet flights experienced an increase of eight per cent. Large increases in non-jet flights took place in the Toronto/Montreal/Ottawa and Vancouver/Kelowna/Calgary/Edmonton corridors.

Decreases in the number of flights offered between 1989 and 1990 occurred in fifteen city-pairs while seat capacity decreased in 17 city-pairs. The increased activity in the Toronto-Montreal market was a result of the intense competition among Intair, Canadian Airlines and its affiliates, and Air Canada and its affiliates. This included Ontario Express' turboprop service to Toronto (Buttonville), Intair's turboprop service to Montreal (St-Hubert), and Air Ontario's Rapidair Metro service to Toronto Island.

In March 1991, Intair cancelled all flights from Toronto to Montreal and Ottawa. City Express, which was still active in the Ottawa-Toronto market at the end of 1990, ceased operations in February 1991.

The large increase in flights and seats offered in the Toronto-Thunder Bay market was due to increased jet services by Air Canada.

FIGURE 3.7
Weekly Scheduled Flights and Seats; Top Twenty-Five Markets: Third Qtr.

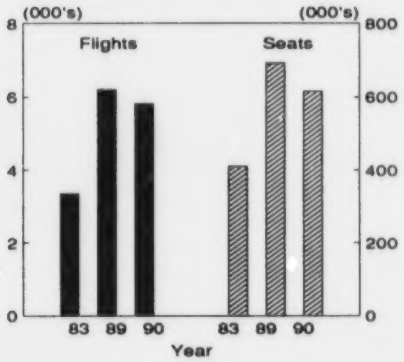


TABLE 3.6
Changes in Weekly Air Service: Third Quarter 1989 and 1990

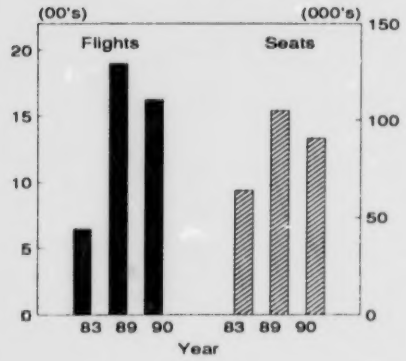
	Total Flights (Direct and Indirect)		Seat Capacity	
	Number	Per cent increase (decrease) from 1989	Number	Per cent increase (decrease) from 1989
Montreal-Toronto	899	13	90,515	5
Ottawa-Toronto	619	10	53,827	(6)
Toronto-Vancouver	256	(34)	55,217	(27)
Calgary-Toronto	189	(29)	35,666	(27)
Calgary-Vancouver	502	10	49,279	(7)
Toronto-Winnipeg	213	1	27,261	11
Calgary-Edmonton	457	(5)	41,713	(7)
Edmonton-Vancouver	267	(9)	27,728	(18)
Halifax-Toronto	213	1	27,270	(1)
Edmonton-Toronto	115	(45)	20,902	(47)
Thunder Bay-Toronto	154	34	15,588	43
Montreal-Vancouver	80	(36)	12,033	(36)
Vancouver-Winnipeg	184	5	19,628	5
Kelowna-Vancouver	158	10	12,552	5
Ottawa-Vancouver	78	(16)	9,949	(13)
Vancouver-Victoria	533	(20)	21,245	(10)
Halifax-Montreal	191	(11)	16,489	(10)
Prince George-Vancouver	100	0	9,766	3
Quebec-Toronto	70	(27)	6,520	(11)
Calgary-Winnipeg	110	(27)	11,198	(36)
Halifax-Ottawa	110	(4)	11,184	(7)
St. John's-Toronto	86	(4)	11,162	7
Ottawa-Winnipeg	93	(13)	11,552	(8)
Regina-Toronto	77	3	9,630	5
Saskatoon-Toronto	62	(7)	7,600	(5)
TOTAL	**5,816**	**(6)**	**615,474**	**(11)**

Atlantic Provinces

Air services contracted in the Atlantic region.

A sample of 25 city-pairs[1] indicated that both total scheduled flights and seats decreased by 14 per cent during the third quarter in 1990 compared to the same period in 1989. Total flights offered in 1990 for these city-pairs were, however, still 152 per cent higher than what was available in 1983, while total seats were up by 42 per cent. Non-jet flights decreased by 24 per cent in the Atlantic region from 1989 but jet flights increased by three per cent. The increase in jet flights was largely attributable to Air Atlantic's deployment of three new BAe-146 jets throughout the region in competition with Air Nova. Competitive jet services were introduced on Sydney-Halifax and St. John's-Halifax while jet service was reintroduced to Stephenville/St. John's-Halifax. Gander-St. John's and Ottawa-Moncton also experienced increases in jet service.

FIGURE 3.8
Weekly Scheduled Flights and Seats; Atlantic Provinces: Third Qtr.



Both mainline carriers withdrew services from a number of communities in Atlantic Canada. Air Canada withdrew from the Halifax-St.John's route but was replaced by Air Nova. Similarly, Canadian Airlines withdrew from Charlottetown, Saint John and Fredericton, with the services replaced by Air Atlantic. Air Atlantic added new services to Chatham, Ottawa and Wabush/Labrador City. Air Atlantic also added new jet services between Deer Lake, Sydney and Montreal. Air Atlantic did, however, suspend its flights between Toronto and Moncton, Saint John and Fredericton, and between Halifax-Yarmouth-Portland-Bangor as well as to Iles de la Madeleine, Que.

Smaller independent airlines (Atlantic Airways, Provincial Air Lines and Labrador Airways) added to their networks while Intair withdrew service from Charlo, Moncton, Chatham, Charlottetown and Saint John.

The Atlantic Provinces Transportation Commission observed increases in aircraft fleets, continued improvements in airport facilities, and excellent service patterns with a high level of same day return service between centres in the Atlantic Provinces. The high level of on-time performance, reliability, and good in-flight service created an acceptable image in the region. Furthermore, while the majors continued to withdraw from smaller centres, their affiliates countered with BAe 146 jets or Dash 8's.

Ontario and Quebec

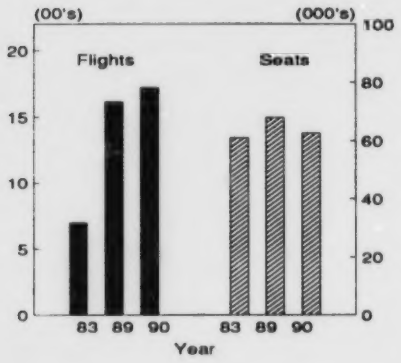
Considerable restructuring occurred at both local and regional levels.

A sample of 16 Ontario and Quebec city-pairs[1] showed that the total number of flights was up by seven per cent from 1989 and 152 per cent from 1983. The total number of jet flights decreased by 66 per cent from 1989 while the number of non-jet flights increased by 21 per cent. This, combined with an eight per cent decrease in the number of total seats, illustrates that, as in 1989, the regional affiliates of both Air Canada and Canadian Airlines continued to emphasize frequency with smaller aircraft in regional markets. Examples of this trend in central Canada are Timmins-Toronto, London-Toronto, Dryden-Thunder Bay, Montreal-Sept Iles and Montreal-Rouyn/Noranda.

Air Canada withdrew service from six Ontario and Quebec communities: North Bay, Rouyn, Sudbury, Timmins, Val-d'Or and Windsor. Air Ontario and Air Alliance, both Air Canada Connectors, replaced Air Canada at these points. As part of the continuing network restructuring at the local and regional level, Air Ontario withdrew from markets that were too small to support Dash 8 service. These markets included Dryden, Kingston, Trenton/Belleville, Kapuskasing and Detroit.

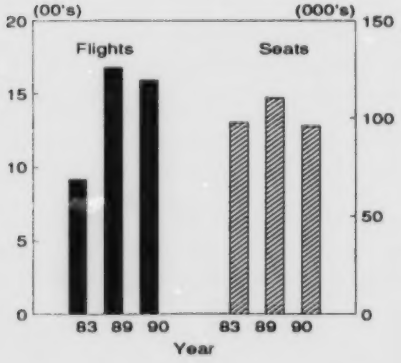
[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

FIGURE 3.9
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Ontario and Quebec: Third Qtr.



Air Canada and Canadian Airlines trimmed services while their affiliates expanded.

FIGURE 3.10
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Western Provinces: Third Qtr.



The role of air cargo services has increased in recent years.

Bearskin Lake Air Service took over the Dryden service, Voyageur Airways took over the Toronto-Trenton route, while NorOntair added Kapuskasing to its network. Air Ontario also commenced Dash 8 service between Toronto (Island) and London.

Canadian Partner (Ontario Express) withdrew from Moosonee, but added Kenora and doubled its frequencies in the Toronto (Buttonville) to Ottawa/Montreal markets. In addition, Canadian Frontier, the Ontario Express subsidiary, dropped three points in northern Ontario but added seven new points to its network. Simo Air, a small independent based in Windsor started a daily service between Windsor and Toronto (Island) using ten-seat turboprop aircraft.

Western Provinces

A sample of 31 city pairs[1] in the prairie provinces and British Columbia showed that the total number of flights offered decreased by five per cent in 1990. The total weekly available seats were down in 1990 by 13 per cent when compared with 1989. The growing importance of regional and local carriers is illustrated by the fact that although jet flights decreased by 27 per cent, non-jet flights increased by seven per cent. Total flights are still up by 74 per cent from 1983 but total available seats are about the same.

Examples of city pairs that experienced an increase in the number of flights offered in 1990 include Kamloops-Calgary, Kamloops-Vancouver, Cranbrook-Vancouver, Edmonton-Saskatoon, and Saskatoon-Regina.

Air Canada continued to rationalize its western network by withdrawing from the Victoria-Vancouver and the Victoria-Calgary routes. As a result, AirBC expanded its role in the Victoria market and replaced Air Canada's DC-9 service on the Victoria-Calgary route with its own BAe 146 jet service, with the added benefit of the flight continuing to Edmonton. AirBC also introduced jets, in addition to its turboprops, between Dawson Creek, Grand Prairie, Prince George and Vancouver and expanded its network by commencing service between Calgary and Lloydminster, a route that was previously served by Time Air. A new transborder service was started by AirBC between Vancouver and Portland, Ore.

Canadian Airlines, like Air Canada, continued to rationalize its western network. Canadian Airlines also announced that it would be withdrawing from Kelowna, Sandspit, and Fort St. John in early 1991, with Time Air either expanding at or adding these points to its network. A significant development for Time Air was its announcement of a high frequency "Skybus" service between Kelowna and Vancouver. Ontario Express withdrew from Brandon.

Smaller independent carriers also added points to their respective networks in the western markets sampled. These included Prairie Flying Service, Waglisla Air, Aviair, Canadian Helicopters, Tyee Airways, Air Saskatchewan, Central Mountain Air and Athabasca Airways.

Cargo

Results of the Agency's Shippers' Survey indicated that close to one-half of the shippers reported using air cargo services for an average of almost 14 per cent of their traffic. This reported utilization is up from 1989. More respondents reported using scheduled all-cargo services than belly cargo capacity on passenger services. Few reported using charter cargo services. As was the case in 1989, most shippers

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

indicated that while they contacted air carriers directly to make their air cargo arrangements, freight forwarders act as important intermediaries between carriers and shippers. A small number of respondents indicated that over a quarter of their air cargo traffic moved under confidential contracts negotiated with an air carrier.

Air freight systems reached out to serve North American and international markets.

Air Canada remained the largest operator of all-cargo aircraft in Canada with its five DC-8-73F's, although one of these is for sale as part of the company's cost-cutting effort. In addition to new European connections, Air Canada made several changes to its North American operations. It reinstated all-cargo service to St. John's, Nfld., and signed an agreement in early 1990 with Air Cargo Inc. of Annapolis, Maryland to provide scheduled trucking feeder services between Toronto and Chicago, Boston and New York. The strategy is to market Toronto as an air freight gateway to Europe for U.S. shippers and as a gateway to the U.S. for Europeans. The carrier designated Dynamex, a wholly-owned subsidiary, to be its pick-up and delivery contractor within Canada. The new Airbus A320 also enables Air Canada to bolster its domestic cargo capacity since the aircraft can carry more cargo than the B-727's, which it is replacing, and since it can use the same wide-bodied containers carried by larger aircraft in the Air Canada fleet (i.e., the B-767 and B-747).

In October, Air Canada announced its decision to withdraw from the overnight cargo business and to concentrate on same-day and second-day products using its all-cargo and belly/combi capacity on its passenger flights.

Air Canada's cargo division accounts for 11 per cent of its total revenues and is profitable. Its cargo volumes increased by 15 per cent in 1990, while revenues rose by four per cent.

Canadian Airlines also placed more emphasis on air cargo in 1990, especially in international markets. It implemented a program of improving facilities, equipment, and training in its cargo division. Below-deck cargo capacity on passenger flights was increased by replacing two A310's with two B-767's and the company's transPacific product was enhanced with the delivery of its first B-747-400. This cargo capacity supplements existing B-767, DC-10 and B-737 cargo capacity.

Air freight accounts for eight per cent of Canadian Airlines' total revenues. Its cargo volumes decreased by three per cent in 1990 while revenues increased by six per cent.

Other participants in the domestic air cargo industry include United Parcel Service and Federal Express, which offer overnight service to 80 per cent of the Canadian population. These two U.S.-based carriers charter Canadian registered aircraft or use regional carriers for their uplift capacity.

Amendments to the Air Courier Provisions of the *Air Transportation Regulations.*

Amendments to the *Air Transportation Regulations*, which received Governor-in-Council approval on October 25, 1990, reduce the restrictions placed on charter air carriers in serving the transportation requirements of courier services, by allowing domestic charter air services to provide charter aircraft to more than one courier service. They also remove the restriction on domestic and international charter air services regarding the types of goods that may be transported for courier services.

Air cargo rates increased while service levels remained stable.

Most respondents to the Shippers' Survey indicated that air cargo service had not changed in 1990 and some reported improved levels of service. Slight improvements were noted in liability coverage, cargo tracing, and in the number of carriers serving their markets.

With regard to air cargo rates, respondents indicated an average increase of six per cent in unit freight costs. This increase was the highest of all modes. It follows the upward trend observed for passenger fares and was largely a result of escalating fuel prices.

Tariffs

Fare Increases in 1990

Air fares rose about 20 per cent in 1990, but most Canadians continue to travel at discount prices.

There were substantial increases in both domestic and international air fares, driven by escalating fuel prices and pressing financial requirements of multi-billion dollar fleet renewal programs. Air Canada's and Canadian Airlines' domestic fare increases occurred in several increments, amounting in total to about 20 per cent.

General Fare Increases

January 19	2.5%
March 2	2.5%
July 3	3.0%
August 31	6.0%
October 16	4.8% plus $5 surcharge

But these figures exaggerate the real impact on both consumers and airline revenues. Faced with rising air fares, travellers continue to take advantage of the numerous discount fare options available on almost every route. Again in 1990, two out of every three passengers travelled on these reduced fares, most of which were "deep" discounts (i.e., more than 30 per cent off).

Discount fares[1]

Airline yield management systems, periodic seat sales, and charter operators provide a regular supply of reduced fare options.

The availability of discount fares is largely controlled by sophisticated "yield management systems". These systems, used by all major airlines, are linked to the computer reservation systems and are designed to improve airline revenues. Ticket sales and other market conditions are continuously monitored and adjustments are made to the availability of various discounts in order to fill each flight with the optimum passenger load. The system may thereby boost traffic by lowering fares (increasing the size and availability of discounts), or sacrifice traffic growth by boosting fares (tightening up the availability of discounts), whichever strategy produces more total revenue. The operations of yield management systems provide a regular supply of reduced fare options, which is supplemented by seasonal seat sales. Competitive fares offered by smaller independent and charter carriers further added to the selection of low-price options available to Canadian travellers.

Top Twenty-five Routes

On the twenty-five most heavily travelled domestic routes[2], the general increases were evident in most business and economy fares, but were applied less uniformly to the discount structure. The lowest discounts usually ranged between 36 per cent and 44 per cent of the regular economy fare. In several cases, they dropped even further, notably on the Toronto-Montreal corridor and on long-haul flights out of Halifax and Winnipeg. This illustrates the use of fare discounting as a competitive tool, and as a means to stimulate additional demand. There was a substantial increase in the variety of discount fare types offered, reaching an average of over 15

[1] For the purpose of this analysis, discount fares include those fares that are available to an individual traveller during the sample period, and generally involve requirements for advance purchase, minimum/maximum stay, or off-peak travel. All other discounts designated for inclusive tours, travel agents, groups, children, senior citizens, students, etc., have been excluded.

[2] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Air Fares

Business fares have largely replaced the first-class fare in domestic markets, offering passengers additional convenience and on-board amenities. Business fares are generally available on inter-city and commuter routes and are priced about 12 to 15 per cent above the regular economy fare.

Economy or basic fares are the standard unrestricted fares offered on each route. These fares are commonly used by the "must-go" traveller who is unable or unwilling to meet the requirements attached to various discount fares.

Discount fares are priced at various levels below the economy fare (reductions range up to 75 per cent) and are available on almost all routes; however, these fares are restricted both in number and by other "fences" such as requirements for advance purchase, minimum or maximum stay, non-refundability, or off-peak travel. The size of the discount generally varies directly with the extent of restriction.

per route and ranging as high as 38 on high-density corridor links. This surpassed even the record levels reached during the "fare wars" of 1988.

Between 60 and 75 per cent of passengers on popular long-haul routes continued to travel on discount fares. Domestic charter operators were very active in these markets in 1990 and their low prices were met with comparable discounts by the majors. The significant decrease in long-haul seat capacities noted in Table 3.6 reflects, in some measure, the success of the charter operators in these markets. On typical routes, return fares as low as $379 (Toronto-Vancouver) or $199 (Toronto-Halifax) were available in substantial supply. Proportions of discount passengers are lower on shorter routes with more business traffic, such as Ottawa-Toronto, Calgary-Edmonton and Kelowna-Vancouver. An exception, however, is the Toronto-Montreal market, where the high percentage of discount traffic reflects the presence of additional carriers and more intense fare competition.

Affiliate Carrier Routes

On 28 routes[1] served by affiliated regional carriers, the general increases to standard economy fares were about one per cent higher on average than on the top 25 routes. Business class fares, which were previously offered on only a few of these affiliate routes, were introduced on several services, including new jet services in Atlantic Canada.

Discount fares were also subjected to the general increases and, in most cases, the low discount remained at about 44 per cent of the economy fare. On some routes, however, such as Montreal-Moncton, Quebec-Sept-Iles, and Grande Prairie-Edmonton, an increased variety of discount fare types featured some prices lower than in 1989. In two of these markets, Intair was present as a third carrier but, in the other example, the competition was strictly between the Air Canada and Canadian Airlines families. The average number of discount types per route increased to over 12. It was noted that a selection of discount fares was available even on single-carrier routes, for example Stephenville-Halifax (six fares), Brandon-Winnipeg (nine fares), and Watson Lake-Fort St. John (seven fares). The proportion of passengers flying on discounts was not available for all of these affiliate carrier routes, but the overall average for routes surveyed in southern Canada was over 63 per cent.

Other Mainline, Regional and Local Routes

Another 33 routes[1], comprising a variety of mainline, regional and local services, were examined and, again, the same general increases were evident in most standard economy fares. In addition, there were numerous examples of new business class fares offered by affiliate carriers, and these premium service levels are now available on more than half of the routes.

Discount fares were available on all routes with the average number of discount fare types reaching almost 13 per route. The lowest discounts were generally consistent with those on other routes at 36 to 44 per cent of the standard economy fare. Increased numbers of discounts were most noticeable in markets served by both airline families as well as Intair; for example, Montreal-Saguenay/Bagotville (23 fares), Montreal-Val-d'Or (30 fares), and Quebec-Iles de la Madeleine (22 fares). The least numbers of discounts were found on the more remote, low-density routes such as Deer Lake-Wabush (six fares) and Dawson Creek-Prince George (six fares). The same high proportions of passengers travelling on discount fares were

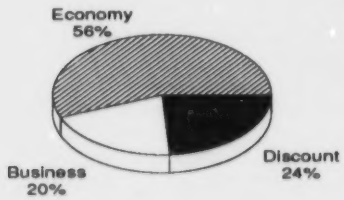
[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

observed on higher-density long-haul routes, with lower percentages on thinner spokes and connections to outlying communities.

Commercial Travellers

Canada's Professional Sales Association (formerly the Commercial Travellers' Association), the North West Commercial Travellers' Association and the Maritime Commercial Travellers' Association represent some 50,000 sales professionals across the country, many of whom travel regularly by air. In 1990, the Agency surveyed a sample of over 1,500 of these associations' members, individuals who averaged more than ten business trips and almost two pleasure trips during the year. The Agency also surveyed members of the Alliance of Canadian Travel Associations (ACTA), and participated in the 1990 Business Traveller Survey conducted by the Canadian Tourism Research Institute, which produced results corresponding to the Agency's survey findings.

FIGURE 3.11
Commercial Travellers' Fare Usage in 1990



Respondents frequently referred to the increasing costs of business travel, and a growing resentment over the wide gap between full fares and low discounts. Many regular commercial travellers don't believe that the difference between, for example, their $1,366 business class fare and the leisure passenger's $439 discount fare on the same flight, is reasonable. In their opinion, the full fare traveller is subsidizing the discount passenger.

In spite of a sharp awareness of rapidly rising prices, commercial travellers' patterns of fare usage have remained constant. Slightly more than half fly on standard economy fares, almost one-fifth choose business class, and only one-quarter use discounts. To some extent, this shows the success of the airlines in "fencing out" these customers from the discount structure, but the same survey shows that business travellers are markedly less price-sensitive than leisure travellers, ranking price in sixth place behind arrival/departure times, safety record, availability of direct flights, on-time performance and seating comfort. When travelling for pleasure, they ranked price in first place.

Most business travellers are enrolled in at least one frequent flyer plan, and of the 45 per cent that cashed in accumulated points during the year, the great majority (87 per cent) selected free travel as opposed to other benefits. It was also noted that more than 10 per cent of survey respondents have made use of confidential contracts with airlines to negotiate lower travel costs.

Airline Revenues

In real terms, yields for the major airlines have decreased considerably since 1985.

The overall impact of the business and economy fare increases combined with the continually shifting discount structure is most effectively measured by the average revenue derived by carriers per passenger-kilometre flown (commonly referred to as the "yield"). This measure reflects the system-wide fare mix for all passengers carried.

In 1990, the average yield for Air Canada and Canadian Airlines, in current terms, increased by six per cent over 1989 after less than three per cent growth the year before. Average yields for the regional affiliates are considerably higher than those of the majors, reflecting both higher per seat-kilometre operating costs and lower proportions of discount traffic. The affiliates' fare structures are consistent with those of their parent companies but the general fare increases produced somewhat lower growth in yields, averaging less than four per cent in 1990.

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Turboprop fares are not necessarily lower than jet fares.

Jet Fares Versus Turboprop Fares

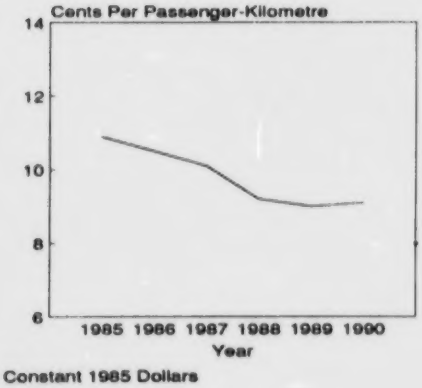
Since 1984, both Air Canada and Canadian Airlines have turned over several short-haul, regional routes to their respective affiliates, in most cases resulting in the replacement of jet service by smaller turboprop aircraft. Air travellers tend to view such "down-gauging" as a cost reduction strategy by the carriers and many are disappointed when there is no corresponding drop in fares.

In situations where passenger demand is insufficient to allow a jet operation to break even, total costs per flight can be reduced considerably by switching to smaller turboprop aircraft. The regional carriers are, however, able to operate additional turboprop frequencies, catering to small segments of demand, and generally offer more convenient schedule options. While this generates growth in passenger traffic, the total cost of the turboprop services might exceed that of the jet service they have replaced.

It should also be noted that the per seat-kilometre operating costs (as opposed to total cost per flight) for the smaller planes are at best comparable to and are usually higher than those of the larger jets. For example, the seat-kilometre operating costs of a 100-seat DC-9-30 on a 380-kilometre route are about the same as a 50-seat Dash 8-300; corresponding seat-kilometre costs for the 37-seat Dash 8-100 and the 19-seat BAe Jetstream 31, two popular turboprops operated by several regional carriers, are higher. On longer routes, the seat-kilometre operating cost advantage of the jet is even greater.

Using smaller aircraft allows an airline to tailor capacity more closely to demand in lower-density markets, and to achieve a basic level of efficiency necessary to operate profitably. Although competition and market forces are the major factors determining today's fare levels, costs continue to set the downward limits.

FIGURE 3.12
Passenger Yield
Major Canadian Carriers



Constant 1985 Dollars

When measured in constant dollars, the average yield for major Canadian carriers has dropped more than 16 per cent since the relaxation of regulatory controls commenced in 1984; this compares with the 21 per cent reduction in yields experienced by major U.S. airlines since the deregulation of the American airline industry in 1978.

The fact that even large fare increases have not materialized in corresponding yield improvements is partially attributable to the increasing proportions of long-haul (and lower yield) domestic and international flights in the major carriers' operations; but it also reflects that while some full-fare passengers are paying more -- by choice or necessity -- to fly, most Canadian travellers either adapt their plans to take maximum advantage of widespread discount fare options, or fly only when a sufficiently low discount is offered.

Fleet

Air Canada

Air Canada took delivery of modern, fuel-efficient aircraft and rationalized its fleet.

Air Canada increased its fleet by one aircraft in 1990. It started taking delivery of the Airbus A320's ordered in the late 1980s. The seven aircraft were deployed on the busy Toronto/Ottawa/Montreal corridor and on regional and transcontinental routes such as Toronto/Halifax and Montreal/Ottawa/Toronto-Vancouver. To facilitate the integration of the A320's, Air Canada phased out five B-727's. Air Canada also parked and put eight L1011's up for sale. The remaining six L1011's are to be phased out by 1993 and replaced with more fuel-efficient B-767-300's. During 1990, B-767's replaced the L1011's on routes to Europe and on high-density charter flights.

As part of its cost reduction program, Air Canada will sell three B-747-400's to be delivered in 1991 but will retain three B-747-400 options scheduled for delivery in 1993 and 1994. One DC-8 all-cargo aircraft was sold during the year and another is currently for sale.

TABLE 3.7
Major Airlines Fleet Composition

	1989		1990		On Order	
Air Canada	6	DC-8's (all-cargo)	5	DC-8's (all-cargo)	31	A320's
	14	L1011's	14	L1011's	3	B-747-400's
	33	B-727's	28	B-727's	6	B-767-300ER's
	6	B-747's	6	B-747's		
	21	B-767's	21	B-767's		
	35	DC-9's	35	DC-9's		
			7	A320's		
	115		**116**			
Canadian Airlines International	12	A310's	8	A310's	2	B-747-400's
	11	DC-10's	11	DC-10's	17	A320's
	2	B-747's	1	B-747-400	4	B767-300ER's
	8	B-767-300ER's	10	B-767-300ER's		
	52	B-737's[1]	50	B-737's[1]		
	85		**80**			

1. An additional eight B-737's are with Canadian North, a division of CAI, which is treated as a regional affiliate.

Canadian Airlines International

Canadian Airlines also took delivery of new aircraft and rationalized its fleet.

Canadian Airlines reduced its fleet by five aircraft in 1990. Canadian Airlines took delivery of its first B-747-400 in 1990, with a second B-747-400 to be delivered in early 1991. In December, PWA Corporation announced the sale of its third B-747-400 delivery position to International Lease Finance Corporation for $13 million. It also exercised its option for a fourth B-747-400 to be delivered in 1992. Canadian Airlines took delivery of two B-767-300's during the year. It has four other B-767-300's on order, two of which are to be delivered in 1991 and two more

in 1992. The B-767-300's will replace the A310's (formerly owned by Wardair) and the DC-10's on some lower density routes.

PWA Corporation undertook a number of aircraft-related transactions to reduce debt levels and improve its overall cash position. It sold two B-747's and two B-737's. Arrangements were completed early in the year for the forward sale of the A310's and four were delivered. The purchaser of the remaining eight A310's defaulted on the January, 1991 delivery and the contract was terminated. These eight aircraft are still for sale. In October, three DC-10's were sold to Potomac Capital Corporation for C$152 million, with deliveries scheduled between May and October 1991. Canadian Airlines announced that five B-737's will be replaced by five A320's in 1991.

Affiliates' Fleets[1]

The regional affiliates continued to upgrade their fleets with new jets and turboprops while retiring older aircraft and selling some delivery options.

Air Ontario, Air Canada's affiliate, took delivery of five additional Dash 8's, raising the number in its fleet to 22, while AirBC and Air Alliance each added two Dash 8's. Air Nova added a fifth BAe 146 jet. Air Toronto continued to operate with its nine BAe Jetstream turboprops.

In the Canadian Airlines family, Time Air added five Dash 8's, including, three Dash 8-300's, and one SD-360 to its fleet but removed one F-28, two Dash 7's and four other aircraft from service. Ontario Express took delivery of an ATR-42 and three EMB 120's but sold an ATR-72 and three ATR-42 delivery positions. Calm Air sold its DC-3 and eliminated some of its smaller (less than ten seats) aircraft but announced that it had ordered a BAe 748 turboprop. Canadian Frontier standardized its fleet by replacing a Twin Otter and five other aircraft with five Beech 1900C's. Air Atlantic dropped four Dash 8's and took delivery of three BAe 146 jets.

Independents' Fleets[2]

Independent regional carriers also adjusted their fleets.

Intair sold its Metros and smaller Piper aircraft, and standardized its fleet around two aircraft, the Fokker 100 jet and the ATR-42 turboprop. Air Creebec announced that it had ordered a Dash 8-300 to add to its existing BAe 748 and Dash 8 aircraft. As a result of its financial difficulties, City Express ended the year with three Dash 7's after four Dash 8's were seized by its principal lender. Central Mountain Air in B.C. added two Beech 1900C's. First Air's fleet of B-727's, BAe 748's, Beavers, Twin Otters and Dash 7 aircraft remained unchanged.

Remaining charter carriers added substantial capacity in 1990.

Although several large jet charter operators either went bankrupt or suspended operations, the remaining independent carriers continued to add large jet aircraft to their fleets. Nationair increased its fleet to 13 aircraft by adding two B-747's and two B-757's. Canada 3000 added a fifth B-757 to its fleet while Air Charter Systems acquired a third DC-8 all cargo aircraft. Despite its financial difficulties, Worldways Canada resumed operations with three B-727's and two L1011's, mainly on sub-charters to other carriers. Air Transat maintained its worldwide charter operations with four L1011's.

---

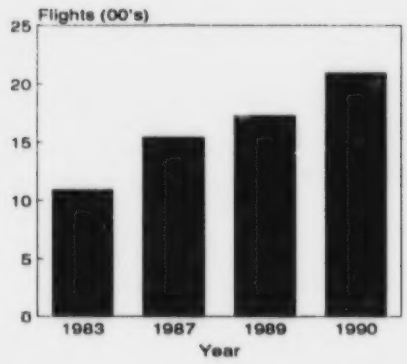
[1] See Appendices C.2 and C.3.

[2] See Appendix C.4.

Concentration and Competition

In the regulated environment of the early 1980s, the airline industry operated as a three-level system with prescribed roles for all participants; smaller airlines functioned as collectors and distributors for larger regional and national mainline carriers through a tightly controlled administration of licence and route authorities. Competition was intentionally limited and few routes in the network were served by more than one carrier.

FIGURE 3.13
Domestic Air Services
Direct or Same-Plane



Since the mid-1980s, the old interline system has been replaced by the emergence of competitive national networks under the banners of Canada's two major airlines, Air Canada and Canadian Airlines, and this has involved substantial consolidation of the airline industry. Aside from PWA Corporation's takeover of Wardair Inc., this occurred primarily through the affiliation of regional/local carriers with one network or the other, to provide integrated coast-to-coast (plus transborder and international) operations. The major airlines acquired full or partial equity in their affiliates and, in some cases, created new regional carriers to fill gaps in the networks. This arrangement allowed the affiliate carriers to re-equip their fleets with modern turboprop and small jet aircraft, take over some routes from the parent airline and offer national brand-name service. Several of these carriers have added to their network by extending the affiliation concept to a third level of small local carriers.

The consolidation of the industry has thus been accompanied by a significant expansion of air services, as more and more communities were tied into one or both of the Air Canada/Canadian Airlines hub-and-spoke networks. This has dramatically increased the number of domestic city-pairs with direct (non-stop), indirect (same plane) and connecting (same airline) service -- an effect that continued through 1990.

Market Domination

In spite of concentration in Canada's airline industry, carrier dominance at the route level has declined significantly.

Though this rapid expansion has produced relatively high concentration at the industry level, it has not been accompanied by increased carrier domination at the market (i.e., city-pair) level. In fact, an examination of 30 sample routes[1], including most major domestic markets, showed that since 1978, the percentage of total seat capacity held by the dominant carrier has declined in 27 cases; it now averages about 58 per cent -- a drop of almost 30 points. This contrasts with the U.S. experience under airline deregulation, where industry concentration resulted in high levels of carrier domination in city-pair markets and the creation of "fortress" hubs to pre-empt competition.

In Canada, the extensive duplication of route coverage between the two rival networks has resulted in widespread competition and brought alternative air services to many communities for the first time. By 1990, the Air Canada and Canadian Airlines families were both present in all but one of the top 42 communities in the network, where over 95 per cent of domestic travellers originate or terminate their travel. Independent carriers provided additional scheduled service to 33 of these communities. The establishment of hub-and-spoke operations

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

has enabled the two families to provide competitive services on 140 of the top 146 domestic city-pairs, which account for about 90 per cent of total passenger traffic in Canada.

Competition

Vigorous competition on price, service and quality has generated a greatly expanded selection of travel options, featuring...

The nature of competition in the airline industry goes far beyond simple presence in a market; it involves the exploitation of every avenue, such as price, convenience, bonuses, comfort/amenities, status, etc., to offer improved and differentiated air transportation products in a variety of market segments. In today's liberalized regulatory environment, the orientation has clearly shifted toward the consumer, with the airlines generating greatly expanded selections of competitive travel options, reacting quickly to emerging consumer demands, and taking initiatives to stimulate new demand where opportunities arise.

...discount prices,

In the process, the Air Canada and Canadian Airlines families carefully match each other's price adjustments in order to avoid giving away any advantage; they are also quick to match other competitors' price cuts when market share is at stake, as demonstrated in their reaction to Intair's bargain introductory fares on Montreal-Ottawa-Toronto corridor routes and other low discounts on several affiliate carrier routes. On another front, both Air Canada and Canadian Airlines offered competitive discounts to counter the low-priced fares offered by charter operators on long-haul domestic flights such as Toronto-Calgary and Toronto-Halifax. The families offer similar ranges of discount options on most routes and the increasingly widespread availability of these discounts, plus the large proportion of passengers who use them, confirm the active role of price segmentation as a competitive tool in today's airline markets.

...additional convenience,

The airlines compete on convenience in a number of ways. For example, Air Canada passengers have enjoyed the significant benefit of less-congested, modern terminal facilities at Pearson International Airport in Toronto for some time. However, Canadian Airlines intends to reverse this advantage and achieve a significant gain in market share with the opening of new facilities at Terminal 3 in February, 1991. This, in turn, has led Air Canada to counter with its own planned refurbishments. Another tactic related to convenience is putting on additional flight frequencies in competitive markets, such as the Toronto-Montreal corridor, which provides travellers with more schedule options; these moves are usually matched quickly by the competing carrier. In order to provide their customers with on-line, brand-name service to the largest possible number of destinations, both families continue to increase their regional coverage by tying in smaller, local affiliates such as Canadian Frontier in northern Ontario (Canadian Airlines network), or Pacific Coastal Airways in British Columbia (Air Canada network).

...travel bonuses,

Both airline families offer attractive bonuses to travellers through their **Aeroplan** and **Canadian Plus** frequent flyer plans, including free flights, upgraded cabin service, special rates on car rentals and hotel accommodation, shopping discounts and other gifts. Surveys of Canadian business travellers and travel agencies, conducted by the Agency and the Canadian Tourism Research Institute on behalf of the Agency, show that the large majority of regular flyers are enrolled in both plans, and the fact that over 80 per cent of the respondents indicate that these plans are a moderately or very important factor in their selection of carriers, provides clear evidence of the powerful role played by these competitive tools in influencing consumer choices.

...comfort, amenities,

Comfort/amenities is another broad competitive category and both families offer their own combinations of terminal facilities and services, aircraft cabin decor, seat size and placement, meal and bar service, and other hospitality items. Competitive standards are relatively high in this area as evidenced, for example, by Canadian Airlines' efforts to maintain the highly reputed quality of Wardair's in-flight service, and by the appearance of new business class service (usually offered by both competitors) on numerous affiliate carrier routes.

...and special privileges.

Premium fares and complementary passes cater to passengers who seek a higher level of status or special privileges such as priority check-in, use of business facilities, or access to VIP lounges.

The Air Canada and Canadian Airlines families have been involved in an on-going competition across all regions of the country. In the absence of former regulatory constraints, there has been a great deal of price and service innovation to differentiate new products and each improvement is inevitably met with competitive counter-measures. The consequential enhancements to service levels, quality, and the overall range of choice have, so far, benefitted air travellers in Canada.

Carrier Performance

The Canadian airline industry faced a difficult business environment in 1990. In addition to competitive pressures, airlines had to contend with a slow-down in the Canadian and international economies, volatile fuel prices, shrinking markets, high interest rates, and fears of terrorism connected with the Gulf crisis causing widespread cancellation or postponement of travel plans.

Air Canada

Air Canada posted a $74 million net loss for 1990.

Despite reporting an operating income of $50 million for 1990, Air Canada announced a $74 million net loss for the year, compared to a $149 million net income in 1989. Provisions were made for a $61 million staff reduction program and $48 million in losses for enRoute. The latter includes a $31 million expense related to the future sale of the enRoute credit card and a $17 million loss associated with its start-up in the United States.

Operating revenues increased by eight per cent in 1990 but operating expenses rose 10 per cent. The largest percentage increase was for fuel which increased by 18 per cent over 1989; salaries, wages and benefits were up by eight per cent over 1989. Non-operating expenses, such as interest expense, increased by 43 per cent in 1990 as the carrier put in place the debt and line of credit instruments to finance its fleet re-equipment program during the year. These instruments were used to finance the first seven Airbus A320's which were delivered during the year.

Air Canada's load factor was up more than 1.5 points to over 71 per cent for 1990. This reflects the carrier's efforts to concentrate on long-haul domestic and international routes, to turn over lower density markets to affiliate carriers, and to tailor fleet capacity to projected demand.

TABLE 3.8
Consolidated Financial Results ($ millions)

	AIR CANADA[1]		PWA CORP.	
	1989	1990	1989	1990
Operating Revenue	3,650	3,939	2,649	2,746
Operating Expense	3,531	3,889	2,659	2,757
Operating Income (Loss)	103	(11)	(10)	(12)
Net Income (Loss)	149	(74)	(56)	(15)

[1] Air Canada's 1989 results were reclassified to reflect the net losses attributable to start-up activities of its enRoute card operations in the U.S.

PWA Corporation

PWA Corporation announced a $14.6 million net loss for 1990.

PWA Corporation, Canadian Airlines' parent company, announced a $14.6 million loss for 1990 compared with a $56 million loss for 1989. Although operating expenses and operating revenues both grew at almost four per cent, Canadian Airline's fuel expenses increased by 12 per cent during 1990 while salaries, wages and benefits expenses increased by seven per cent. Moreover, its interest expense rose by 27 per cent, largely due to the carrying of original Wardair debt financing for the Airbus A310's and to the new financing arrangements for Canadian Airlines' B-767-300 and B-747-400 aircraft. Canadian Airlines also took delivery of two B-767-300's and one B-747-400 during the year.

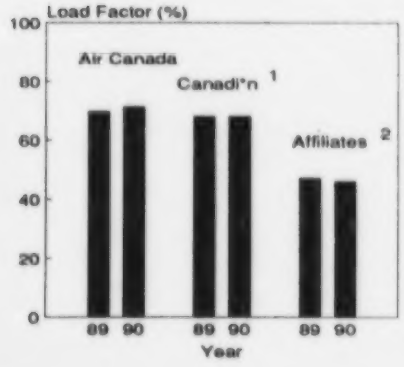
Canadian Airlines' load factor was just over 68 per cent for 1990. It was unchanged from 1989.

Regional Affiliates

The regional affiliates produced an operating income of $64 million in 1990.

Preliminary results show that, as a group, the Air Canada and Canadian Airlines regional affiliates overcame a tough fourth quarter and reported operating income of $64 million in 1990. This is up over 10 per cent from 1989's combined income of $58 million.

FIGURE 3.14
(Scheduled and Charter)



Notes:
1. Includes Wardair in 1989.
2. Scheduled passenger traffic only.

TABLE 3.9
Financial Results of Air Canada's Connectors[1] and Canadian Airlines' Partners[2]

	1989 ($000's)	1990 ($000's)
Operating Revenue	589,464	756,836
Operating Expense	531,121	692,502
Operating Income (Loss)	58,343	64,334

[1] Includes Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, AirBC and NWT Air.
[2] Includes Canadian Partner, Calm Air, Time Air and Air Atlantic.

The affiliates' load factor declined almost a full percentage point to just over 46 per cent in 1990. This suggests that increases in passenger traffic did not keep pace with the capacity increases introduced by the affiliates in 1990.

Northern and Remote Areas

In the context of air services, northern Canada includes the Yukon and Northwest Territories, together with the northern portions of most provinces. In recognition of the importance of air services to northern and remote communities and the fragile nature of existing air service networks, a certain degree of regulation has been retained in this designated area.

Northern Industry Structure

Licences

Relaxation of regulatory controls over northern air licensing has encouraged substantial growth in competitive air services.

According to the most recent unit toll licence statistics, the cumulative number of points on licences authorizing service in the designated area totalled 704. However, many of these points only have to be served when there is sufficient demand. As of third quarter 1989, carriers were providing service to 48 per cent (341) of the communities that they were licensed to serve. An issue that has been raised with the Agency is that carriers operating to, from and within the north are "stockpiling" licence authorities. The assertion is that some licensed carriers, rather than maintaining year-round services, only use their licence authority when there is sufficient demand to justify it.

Air Canada and Affiliates

As in the south, affiliation with smaller operators has enabled air carriers in the north to extend their networks.

The largest part of Air Canada's presence in the north is represented by its affiliate NWT Air's operations. Like its parent, NWT Air has developed its own northern connector system. In 1990, NWT Air added Aklak Air (which owns Western Arctic Air) and Northwestern Air Lease to its network. NWT Air has five connectors with which it code-shares. These connectors operate smaller aircraft and extend NWT Air's network to many points that cannot be profitably served by larger jets. During the year, NWT Air withdrew three Electras and two DC-3's from service. It is looking at replacement aircraft to provide service to smaller markets in its network. All services on its network are currently provided with B-737 aircraft while it also continued to operate its all-cargo Hercules aircraft. NWT Air re-introduced service on the Yellowknife-Winnipeg route but announced in the fall that it was reducing its schedule by 15 per cent due to over-saturated markets. AirBC reintroduced seasonal (June to September) BAe 146 jet service between Vancouver and Whitehorse while its affiliate, Pacific Coastal, commenced service from Fort St. John to Prince George and Kelowna. Flights on both routes connect with AirBC.

Air Alliance continued to compete directly with Air Atlantic and Intair on routes into Wabush/Labrador City while Air Nova maintained its services into Goose Bay, St. Anthony and Blanc Sablon.

Canadian Airlines and Affiliates

Canadian North, Canadian Airline's northern operating division, continued to operate passenger and cargo services across an extensive northern network with eight B-737 "combi" (a combined passenger and freight configuration) aircraft. Canadian North also entered into a commercial agreement with Ptarmigan Airways, a local carrier based in Yellowknife, which has an extensive local network. The Ptarmigan affiliation with Canadian North further expanded brand name

FIGURE 3.15
NORTHERN AND REMOTE AIR SERVICES

Scheduled Carriers Serving The North
1990

Carrier	Northern Network	Fleet
Air Canada Family		
AirBC	5 points in northern B.C.,Alta. & Yukon	5 jets + 28 non-jets
Pacific Coastal Airways	1 point in northern B.C.	19 non-jets
Air Nova	3 points in northern Que. & Nfld.	5 jets + 9 non-jets
Air Alliance	2 points in northern Que. & Nfld.	11 non-jets
NWT Air	8 points in the N.W.T.	2 jets + 1 non-jet
Simpson Air	3 points in the N.W.T.	7 non-jets
Delta Air Charter	2 points in the N.W.T. & Yukon	3 non-jets
Buffalo Airways	2 points in the N.W.T.	4 non-jets
Aklak	6 points in the N.W.T.	13 non-jets
Northwestern Air Lease	6 points in northern Alta., Sask. & the N.W.T.	6 non-jets
Air Creebec	13 points in northern Ont. & Que.	12 non-jets
Canadi*n Family		
Canadian North	21 points in northern Man., Alta., Que., N.W.T. & Yukon	8 jets
Ptarmigan Airways	7 points in the N.W.T.	5 non-jets
Canadian Frontier	11 points in northern Ont.	5 non-jets
Time Air	12 points in northern B.C., Alta., Sask. & Yukon	2 jets + 28 non-jets
Calm Air	22 points in northern Man. & the N.W.T.	10 non-jets
Air Atlantic	2 points in northern Nfld.	3 jets + 11 non-jets
Independents		
First Air	18 points in northern Nfld. & the N.W.T.	4 jets + 21 non-jets
Air Inuit	17 points in northern Que. & the N.W.T.	9 non-jets
Intair	13 points in northern Que. & Nfld.	7 jets + 17 non-jets
Air Manitoba	9 points in northern Ont. & Man.	19 non-jets

competition in the central and western Arctic. During the summer, Canadian North launched a new service on the Toronto-Ottawa-Iqaluit route using B-737-200 aircraft.

Calm Air implemented some minor service reductions in its network during the year. However, it also announced that it would be adding a fifth BAe 748 turboprop aircraft to its fleet to improve its Keewatin service in the Northwest Territories.

In 1990, Canadian Frontier, an Ontario Express subsidiary, restructured its fleet around the Beech 1900C turboprop. It offers modern aircraft, access to national networks, wider price options, and "Canadian" brand name service to smaller remote communities in northern Ontario. It also formed a joint partnership with a Timmins-based cargo operation to provide service to James Bay coastal communities in competition with Air Creebec.

Independents

Makivik's purchase of First Air united two of the north's largest air carriers.

The Makivik Corporation of Kuujjuaq, Que., which also owns Air Inuit, bought Bradley Air Services (First Air). Both carriers have common fleet aircraft and complementary route networks. The new Makivik group of carriers has a combined fleet of 34 aircraft and covers 36 points, 32 of which are in the north.

Intair added La Grande and Schefferville to its network and commenced service with Fokker 100 jets.

In addition to taking on a new role as an Air Canada connector, Air Creebec upgraded its services from Timmins and Val-d'Or to communities along the Hudson Bay and James Bay coast with the introduction of Dash 8 service.

Air Manitoba expanded its network in competition with Calm Air in both Manitoba and the Northwest Territories using BAe-748's. It also began offering all-cargo services on a scheduled and charter basis. Other independent carriers that added scheduled services in the north during 1990 include Air Saskatchewan, Alexandair, Athabaska Airways, Atlantic Airways, Aviair Aviation, Bearskin Lake Air Service, Great Bear Aviation, Northwinds Northern, and Sabourin Lake Airways. A total of 30 northern communities benefitted from the new or additional scheduled services provided by these independent carriers.

Northern Industry Operations

Service

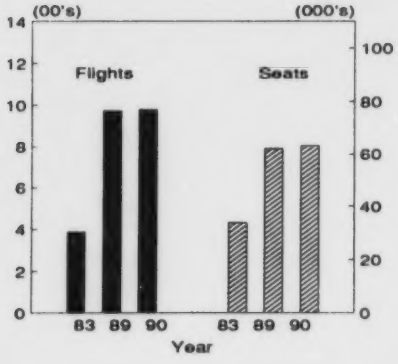
Despite some fluctuations in 1990, service levels remained higher than in 1987 and much higher than in 1983.

Since economic regulatory reform of the airline industry, the evolution of air services in Canada's northern and remote areas has followed a similar pattern to that which has occurred in the south. Competition exists amongst Canadian North, NWT Air and First Air, especially on major routes. As in southern airline markets, the affiliated regional carriers continued to set up local connectors of their own. These local carrier affiliations permit the regionals to offer efficient "brand name" service in markets that cannot be served profitably by the affiliates' larger jets and turboprops. In addition to the brand name service, the communities obtain the added benefits of increased access to national airline networks, greater service options, and a wider selection of fares.

An examination of 1990 service indicators for 49 northern air routes[1] (i.e., routes to, from, or within the north) showed that while northern carriers introduced measures to rationalize their services, northern travellers continue to be well served, especially when compared to 1983 or 1987 levels of service.

While the number of scheduled direct (nonstop) flights and jet flights per week decreased by five per cent and four per cent respectively in 1990 compared to 1989, the number of direct flights in 1990 remained 27 per cent higher than in 1987 while the number of jet flights was 15 per cent higher than the 1987 level. Furthermore, the number of direct flights in 1990 was 235 per cent higher than in 1983 and the number of jet flights, 33 per cent higher.

FIGURE 3.16
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Northern and Remote Areas:
Third Qtr.



The total number of weekly scheduled same-plane indirect flights in 1990 was up by 14 per cent from 1989 while the four per cent decrease in jet flights was offset by a corresponding increase in non-jet flights. The number of non-jet flights per week in 1990 was 700 per cent higher than the 1983 level.

Weekly seat capacity offered by the airlines on the 49 sample routes increased by two per cent in 1990. It is now 87 per cent greater than in 1983. Examples of service increases during 1990 include Quebec-Wabush, Edmonton-Yellowknife-Inuvik, and Goose Bay-St. John's.

During the year the Agency again consulted interested parties in northern and remote areas to obtain their views. Information obtained during these consultations included the belief that the regional affiliate concept has facilitated the linking of smaller northern communities to the large airline networks of the major carriers.

The Northern Air Survey provided a mixed response, with the only clear trends being the steadily increasing volume of air services and further rises in already high fares. The difficulties of operating air services in severe northern climates with limited ground facilities are evident in the numerous complaints about service levels and overall reliability -- especially with regard to freight services. Again this year there were frequent references to problems with cancellation of flights and "bumping" of cargo.

Some respondents cited competition as the key factor in improving air services and lowering fares; others, however, believed that competition would weaken existing operations and force carriers out of the market. There were a number of comments advocating some form of regulation -- mostly with reference to controlling tariff increases.

Cargo

Air cargo services are crucial to most northern communities. In fact 11 of the top 30 Canadian airports, ranked by volume of cargo handled on scheduled services, are in the north (i.e., Goose Bay, Yellowknife, Iqaluit, Kuujjuaq, Resolute Bay, Whitehorse, Norman Wells, Nanisivik, Inuvik, Cambridge Bay, and Kuujjuarapik).

Canadian North's eight B-737 combi jets, NWT Air's two B-737's and First Air's four B-727 combi's represent considerable freight capacity to meet the growing demands of northern shippers, as well as offering improved links to the southern domestic and international air networks. On the other hand, concerns were expressed to Agency officials about the quality of air cargo services in the Eastern Kitikmeot and Keewatin regions of the Northwest Territories and about the

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

increased costs operators of combi aircraft might face if new safety regulations, being drafted by Transport Canada, are approved.

Tariffs

Northern air fares were impacted by the same general increases as in the south but more passengers than ever travelled on discounts.

Examination of 30 sample routes[1] within the designated northern area or connecting with northern points showed that northern air fares were impacted with the same series of across-the-board increases as in southern Canada. By mid-August, standard economy fares had risen an average of about 11 per cent, with similar but less uniform increases among discount fares. These general increases amounted to some 20 per cent by the end of 1990.

There were noticeably higher increases to standard economy fares on several routes out of Iqaluit. However, a number of these same routes featured lower discount prices than in 1989. The numbers of discount fare types offered on northern routes continued to grow in 1990, reaching an average of almost nine per route. Passengers between Cambridge Bay-Yellowknife, Fort McMurray-Calgary, Grande Prairie-Vancouver, and Vancouver-Whitehorse had access to exceptionally wide ranges of discounts, rivalling the choice available on many of the top 25 southern routes. The deepest of these discounts were usually about 55 per cent below the regular economy fare, and dropped even lower in some markets such as Quebec-Wabush and Fort McMurray-Calgary. In 1990, more travellers than ever -- over 49 per cent -- were flying on discount fares on northern routes.

Another trend observed is the emergence of new business-class fares on almost half of the routes surveyed, indicating a growing demand for this kind of premium service in the north.

[1] A list of these routes is provided in Appendix C.1.

RAIL SERVICES

Highlights of 1990

Structure

CN and CP Rail were involved in major conveyances of lines to Ontario Northland Transportation Commission and Central Western Railway.

Performance

Recovery in wheat shipments partly offset other commodity traffic declines caused by unfavourable economic conditions.

While CP Rail's net income showed improvement over last year's level, CN experienced a loss.

Confidential Contracts and Competitive Access

Confidential contracts continued to be the most popular of the regulatory changes among shippers.

For many shippers competitive access provisions remained important tools in negotiations with railways, which in turn continued to challenge their usefulness.

Regulatory Developments

Canada's major railways called for the elimination of Canada/U.S. fiscal and regulatory differences.

The Agency authorized the abandonment of 823 miles of track in 1990, and made revisions to costing in order to improve the determination of present and future economic viability of lines.

Industry Structure

The two Class I freight railways in Canada, CN and CP Rail, account for over 90 per cent of all freight revenues in Canada, with CN earning about 30 per cent more than CP Rail. The remaining revenues accrue to Class II railways that fall into one of three categories: regional railways, lines in Canada which belong to U.S. railways, and terminal or switching railways.

Several regional carriers expanded their networks.

The regional railways are predominantly resource-based services and are sensitive to the financial health of their major customers. For instance, Algoma Central experienced financial difficulty in 1990 due to the temporary closure of its largest customer, Algoma Steel Corporation. The Ontario government aided the railway with a $5 million subsidy and reported it would, if necessary, consider taking over the line given its importance in the region. Three other regional carriers have expanded their respective rail networks. Ontario Northland, which is provincially owned, received final approval for the purchase of CN's Cochrane-Calstock line in February 1991, while CP Rail sold two of its lines, the Coronation and the Lacombe, to Central Western Railway of Alberta. This increased Central Western's network from about 170 kilometres to 470 kilometres. Provincially owned BC Rail, which is not federally regulated, rehabilitated the more than 300-kilometre Dease Lake extension for service.

Of significance to structural changes within the rail system in Canada is the recent Supreme Court decision relieving Central Western of any obligations to adhere to collective labour provisions in effect prior to its purchase of the Stettler subdivision from CN in 1986. This court decision provides greater flexibility for short-line railways to operate under a more competitive cost structure; at the same time it increases the scope for rationalization among major railways by making the acquisition of branch lines by short-line operators a more attractive business undertaking.

Another event which may lead to change in the rail industry structure occurred during 1990. M.O.Q. Rail Inc. applied to the Agency to amend its Certificate of Fitness, which was originally issued in January 1990, to serve six new corridors. The Certificate is pending the outcome of a prior application of M.O.Q. Rail for running rights on CN tracks from Moncton to Windsor.

The analysis reported in the Review concentrates on the activities of the two Class I freight carriers, CN and CP Rail, which handle the bulk of rail traffic in Canada.

During 1990, in addition to CN and CP Rail's activities to streamline their respective networks and improve efficiency, both railways reduced their labour forces, expanded their intermodal services, entrenched confidential contracts as a major marketing tool and pursued their north/south realignment.

Labour force reductions in rail operations have been going on for decades. The combined labour force of CN and CP Rail decreased by nearly 42,000 employees between 1967 and 1985; since 1985 the labour force has been reduced by a further 22,000 employees.

Expansion of intermodal services has placed railways in a better competitive position in the freer trade environment. As the transportation industry is moving in the direction of a multimodal environment, enhanced intermodal services allow the railways to use the long-haul advantages they have over other modes.

Central Western - Supreme Court Decision

In December 1990, the Supreme Court of Canada rendered judgment on an appeal by Central Western Railway. The issue was whether the Railway was subject to federal labour legislation in its operation of a short-line railway in Alberta which it had acquired from CN in 1986. The Canada Labour Relations Board had previously ruled that the rail line operated by Central Western was governed by the Canada Labour Code, thereby binding Central Western's employees to their CN collective agreements in effect prior to the acquisition; this ruling was subsequently upheld by the Federal Court of Appeal. In a majority decision, the Supreme Court overturned the Federal Court of Appeal decision, and ruled in favour of Central Western.

In considering whether Central Western was subject to federal labour legislation, the Court addressed two key questions:

- did the operations of Central Western constitute a federal undertaking?

The Court determined that Central Western did not provide an interprovincial service; the physical connection and commercial relationship that Central Western maintained with CN were not sufficient grounds for considering Central Western an interprovincial rather than a local railway.

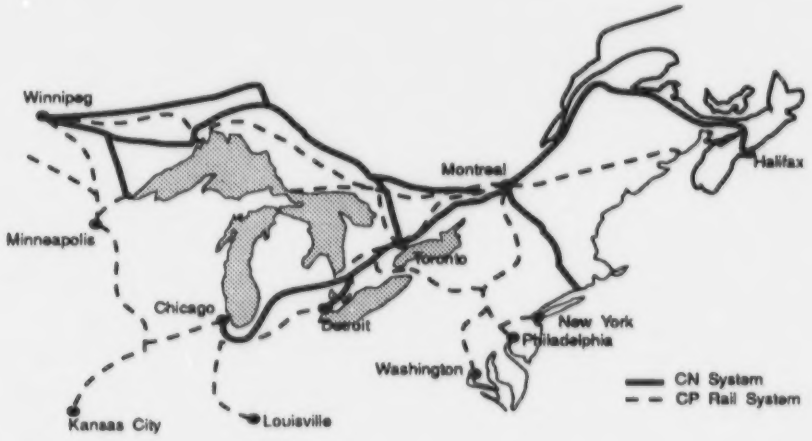
- did Central Western represent an integral part of a "core federal undertaking"?

The Court established that "the effective performance of CN's obligation as a national railway" was not contingent upon Central Western's services. Similarly, the operations of the grain elevators were not critically dependent on the services of Central Western; grain could be transported by alternative means (e.g., trucking) without affecting the functions of the grain elevators. Finally, the Court rejected the "Western Grain Transportation Network" (i.e., "the array of federal regulatory powers relating to the movement of grain in Canada") as a basis for the jurisdictional designation of Central Western as a federal undertaking.

CP Rail reversed its decision to sell its stake in the Soo Line and bought the remaining shares not under its control (i.e., 46 per cent) to establish full ownership of this U.S. railway. CP Rail also finalized the purchase of the Delaware and Hudson railway in January 1991, when it confirmed operating rights over other U.S. railways to ensure access to the major ports of New York and Philadelphia. These transactions have positioned CP Rail firmly in the mid-west and northeast U.S. rail markets. CN also has a presence in the U.S. rail network with the Grand Trunk Western, the Duluth, Winnipeg and Pacific and the Central Vermont.

The extension of the CP Rail system into the northeastern United States has generated apprehension in port operators and governments in the Atlantic region. There is a fear that CP Rail will provide competitive rail services between major northeastern U.S. ports and the market areas of central Canada and the U.S. mid-west, thus threatening the viability not only of the CN container trains between Halifax and Montreal/Toronto but also of the port of Halifax and of the CN main line to Halifax. On the other hand, the purchase of the Delaware and Hudson line by CP Rail offers the potential for new competition and lower freight rates for Atlantic Canada.

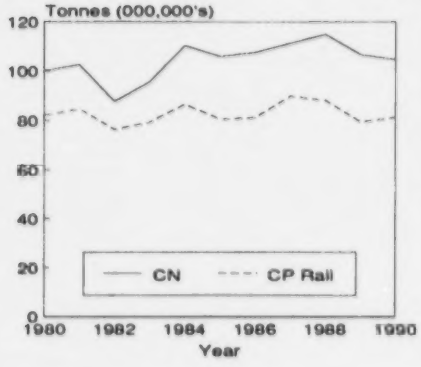
The following map illustrates the extent of the presence of CN and CP Rail in the U.S. rail system.



Traffic

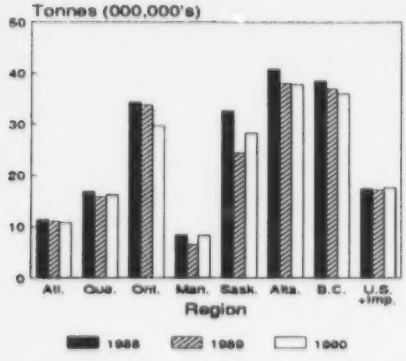
CN's and CP Rail's traffic has followed a similar pattern over the past decade. As illustrated in Figure 4.1, CN carried approximately 20 per cent more traffic than CP Rail in the early 1980s, compared to about 30 per cent in the last six years. In 1990, total rail traffic remained close to the 1989 level. CN experienced a 1.8 per cent decline in traffic, while CP Rail increased its volume of traffic by 2.4 per cent. CP Rail's growth, in a period of recession, may appear unusual, but it has resulted from increased volume of grain movements.

FIGURE 4.1
Total Freight Tonnage Carried



An historical regional account of the traffic flows of both railways is presented in Table 4.1. In addition to providing regional traffic flows for CN and CP Rail over the past decade, the traffic of major commodities for each region is highlighted in a cross-sectional comparison of 1980 and 1990 traffic. Graphs are provided for each region depicting the annual change in originating traffic since 1984. This type of information was provided in last year's Annual Review highlighting 1988. For continuity, Appendix D.1 contains a similar analysis for 1989.

FIGURE 4.2
CN and CP Rail Traffic by Region of Origin



In contrast to 1989, when all regions experienced a decline in railway traffic, changes in 1990 traffic varied by region. (Figure 4.2) Both railways benefitted from a resurgence of grain traffic originating from Saskatchewan and Manitoba, which more than compensated for traffic declines in British Columbia and Ontario. Traffic originating in the United States also showed modest growth for both railways in 1990. The drop of about one million tonnes of British Columbia originating traffic was largely the result of a decline in pulpwood chips and lumber shipments. Ontario's originating traffic decreased by almost four million tonnes. Over half of the drop in traffic was attributable to iron ore and concentrates (due to strikes in steel plants) and limestone. The remainder of the decline was spread over a large number of other commodities.

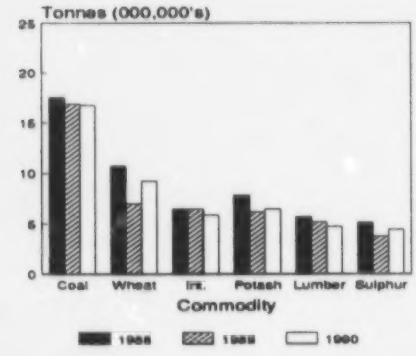
A comparison of the changes in traffic by each railway in each region reveals that CP Rail accounted for two-thirds of the decline in British Columbia originating traffic, and CN for three-quarters of the decline in Ontario. CP Rail benefitted from two-thirds of the increase in Saskatchewan's traffic.

Reflecting a pattern similar to that for originating traffic, terminating movements for both railways showed large declines for Ontario and a substantial decline for CP Rail's British Columbia terminating traffic. In fact, overall traffic terminating in Canada fell by over four million tonnes for CN and by approximately two million tonnes for CP Rail. The CN losses were largely offset by the increase of 2.4 million tonnes of transborder and overseas traffic in 1990. CP Rail's declines were more than offset by the growth in export and transborder movements, the majority of which was western exports. Overall, domestic rail traffic declined, due to the recession, while traffic related to foreign trade grew.

CP Rail registered increased traffic while CN showed a decline.

Changes in traffic patterns were also examined on an origin-destination basis for 1990. Since 1984, both railways have experienced a 25 per cent drop in traffic flows within Ontario. The prominence of the trucking industry in recent years, especially for the short haul movements within this province, is noticeable. In 1990, however, traffic declines are more a result of strikes or the recession than the competition between modes. CN's traffic decrease of 2.7 million tonnes from 1989 is largely due to the reduced shipments of iron ore and concentrates moving within the province. CP Rail's flows in the region fell by three-quarters of a million tonnes in the last year. CP Rail also experienced decreases in 1990 traffic originating in B.C. and Alberta which was destined for British Columbia. CN's Alberta traffic destined for eastern exports fell over half a million tonnes in 1990, as did their Ontario traffic to the U.S. These declines for both railways were offset by their increased exports during 1990. CN moved more eastern exports from Manitoba and Ontario during 1990 than in 1989. Both railways' western exports from Saskatchewan were significantly above 1989 levels. CP Rail's grain shipments from Manitoba and Saskatchewan to eastern export ports, and from Saskatchewan to western export ports showed considerable improvements from 1989.

FIGURE 4.3
CN Tonnage for Selected Commodities



Int. = Intermodal

The composition of rail traffic has changed considerably over the last twenty years. Movements of bulk commodities such as coal, potash, lumber, sulphur, woodpulp, pulpwood chips, gypsum and newsprint have increased to the point where they represent 50 per cent of total traffic excluding statutory grain shipments. Most of this bulk traffic is destined to offshore or U.S. markets. Figures 4.3 and 4.4 illustrate the trends for some of the major commodities moved by CN and CP Rail, respectively, for the period 1988 to 1990.

- **Coal** continues to generate by far the largest volume of traffic for CN and CP Rail, 20 per cent of total traffic in 1990. CP Rail experienced a decline of over two per cent while CN recorded a one per cent drop in coal traffic. Negotiation problems with the Japanese steel industry and a BC Rail strike that lasted about a month were the main reasons for coal traffic decreasing slightly.

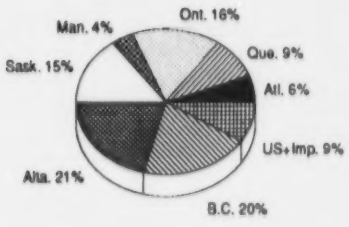
- **Wheat** traffic increased by 44 per cent during 1990, an increase that allowed the railways to recover two-thirds of the decline that occurred in 1989. The 1989 grain movements were down substantially as a result of the 1988 drought. CP Rail, which was more affected by the drought than CN, experienced the larger increase in grain in 1990. CP Rail carried an additional four million tonnes of wheat in 1990 compared to slightly over two million tonnes more for CN.

- **Potash** traffic increased by six per cent, with CP Rail benefitting from more of this increase than CN. The growth in potash traffic was attributed to increased offshore and U.S. sales explained by a slight increase in world consumption. Traffic for the U.S. and overseas was up by more than 10 per cent in 1990, relative to 1989. While both railways experienced an increase in that particular commodity traffic, CP Rail carried most of the additional potash traffic of 1990.

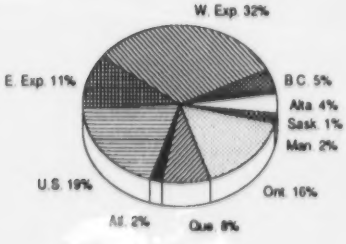
TABLE 4.1
Rail Traffic - A Regional And Historical Perspective

Information on the volume and types of traffic originated and terminated in each of Canada's regions by the two major railways - CN and CP Rail - is presented in the following table which shows shifts in traffic patterns and market share over the past decade.

Regional Originating Traffic in 1990



Regional Terminating Traffic in 1990



TRAFFIC VOLUME (millions of tonnes)							
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990
Traffic Volume	181.5	163.2	195.1	182.9	200.4	183.5	184.4
ORIGINATED TRAFFIC (% by region)							
Atlantic	5	5	5	6	6	6	6
Quebec	10	9	9	9	9	9	9
Ontario	25	20	20	20	17	18	16
Manitoba	5	5	5	5	4	4	4
Saskatchewan	16	17	16	13	16	13	15
Alberta	19	21	19	19	20	21	21
British Columbia	13	15	18	20	19	20	20
Imports: Eastern Ports	1	1	1	1	1	1	1
Imports: Western Ports	1	1	1	1	1	1	1
Imports: United States	5	6	6	6	6	7	7
TERMINATED TRAFFIC (% by region)							
Atlantic	3	3	3	3	2	2	2
Quebec	9	9	8	8	8	8	8
Ontario	19	17	20	20	18	19	16
Manitoba	3	2	2	2	2	2	2
Saskatchewan	2	1	1	1	1	1	1
Alberta	6	5	4	4	3	4	4
British Columbia	8	7	8	6	6	6	5
Exports: Eastern Ports	14	17	14	12	12	10	11
Exports: Western Ports	19	22	24	28	31	30	32
Exports: United States	17	17	16	16	17	18	19

TABLE 4.1 (continued)

In 1980, the two railways carried a total of 181.5 million tonnes of traffic, with CN handling 55 per cent. In 1990, traffic volumes reached 184.4 million tonnes, 56 per cent of which was moved by CN.

Although traffic increased by only 1.6 per cent from 1980 to 1990, traffic patterns have shifted significantly over this period. While there have been major gains in British Columbia's and Alberta's originating traffic and in U.S. imports, this growth has been offset by declines in Ontario's originating traffic. A 67 per cent growth in western exports has also counterbalanced the decline in virtually all other areas.

Comparing 1990 to 1980,...

... CN's market share increased in the Atlantic region, Quebec, Alberta and B.C., as well as for U.S. originating traffic,

... and

... CP Rail's market share increased in Ontario, Manitoba, Saskatchewan and from eastern and western imports.

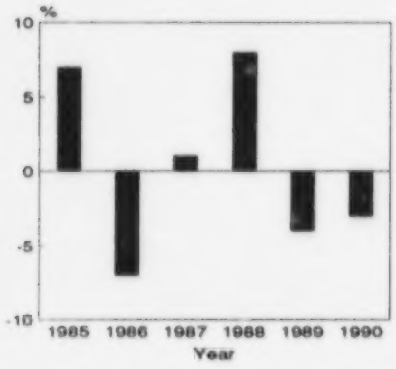
CN/CP MARKET SHARE OF ORIGINATED TRAFFIC BY REGION

(millions of tonnes)

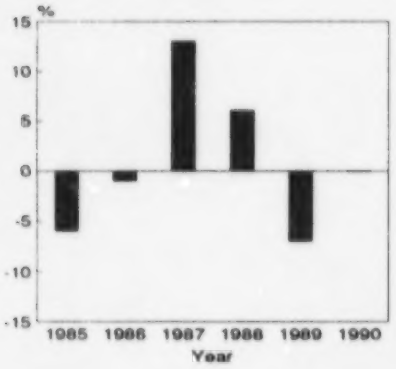
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990
Atlantic	10.0	8.2	10.1	10.9	11.3	11.0	10.7
CN	77%	78%	79%	81%	83%	82%	84%
CP	23%	22%	21%	19%	17%	18%	16%
Quebec	17.6	15.2	17.1	16.6	16.8	15.7	16.2
CN	71%	73%	74%	75%	77%	78%	80%
CP	29%	27%	26%	25%	23%	22%	20%
Ontario	44.8	32.2	38.4	36.0	34.3	33.6	29.7
CN	58%	59%	54%	56%	56%	58%	55%
CP	42%	41%	46%	44%	44%	42%	45%
Manitoba	9.4	8.4	9.0	9.9	8.4	6.4	8.2
CN	60%	54%	54%	53%	55%	56%	54%
CP	40%	46%	46%	47%	45%	44%	46%
Saskatchewan	29.5	28.1	32.2	23.6	32.6	24.4	28.2
CN	54%	46%	50%	52%	50%	50%	48%
CP	46%	54%	50%	48%	50%	50%	52%
Alberta	33.9	33.8	36.6	34.0	40.8	37.9	37.9
CN	60%	58%	65%	66%	65%	67%	66%
CP	40%	42%	35%	34%	35%	33%	34%
B.C.	24.2	24.4	35.8	35.6	38.5	36.9	36.0
CN	31%	31%	40%	44%	39%	37%	38%
CP	69%	69%	60%	56%	61%	63%	62%
Imports							
Eastern Ports	1.7	1.8	2.8	2.7	2.8	2.6	2.3
CN	69%	49%	61%	47%	52%	56%	55%
CP	31%	51%	39%	53%	48%	44%	45%
Western Ports	1.2	1.0	1.4	1.8	2.4	2.4	2.2
CN	83%	78%	84%	58%	54%	57%	52%
CP	17%	22%	16%	42%	46%	43%	48%
United States	8.9	9.9	11.2	11.5	12.1	12.1	13.0
CN	20%	46%	49%	44%	52%	53%	52%
CP	80%	54%	51%	56%	48%	47%	48%

TABLE 4.1 (continued)

B.C. Originating Traffic
Annual Percentage Change



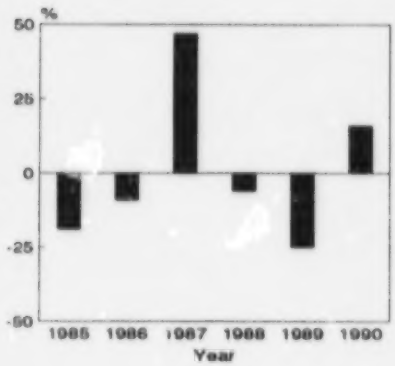
Alberta Originating Traffic
Annual Percentage Change



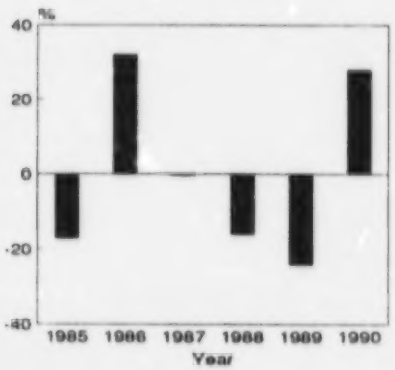
TRAFFIC FLOWS BY REGION	
BRITISH COLUMBIA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 24.2 million tonnes • coal 39%; 93% exported through west coast ports • lumber 14%; 66% went to the U.S. • pulpwood chips 15%; moved mainly (86%) within B.C.	**1990 - 36.0 million tonnes** • coal 67%; 92% exported through west coast ports • lumber 12%; 67% went to the U.S. • pulpwood chips 7%; moved mainly (83%) within B.C.
1980-1990 Trend • overall originating traffic up 48% • coal up 153% • lumber up 23% • pulpwood chips down 34%	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 13.7 million tonnes • pulpwood chips 23% • inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 3%	**1990 - 9.3 million tonnes** • pulpwood chips 22% • inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 8%
ALBERTA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 33.9 million tonnes • coal 21%; 63% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario • sulphur 22%; 70% exported offshore • wheat 12%; 89% exported, mainly through west coast ports	**1990 - 37.9 million tonnes** • coal 23%; 79% exported through west coast ports and 21% shipped to Ontario • sulphur 15%; 79% exported offshore • wheat 12%; 92% exported, mainly through west coast ports
1980-1990 Trend • overall originating traffic up 12% • coal up 20% • sulphur down 22% • wheat down 16% • petrochemical products traffic showed large increases	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 10.2 million tonnes • phosphate rock 16% • crushed limestone 8%	**1990 - 7.0 million tonnes** • phosphate rock 13% • crushed limestone 10%

TABLE 4.1 (continued)

Saskatchewan Originating Traffic
Annual Percentage Change



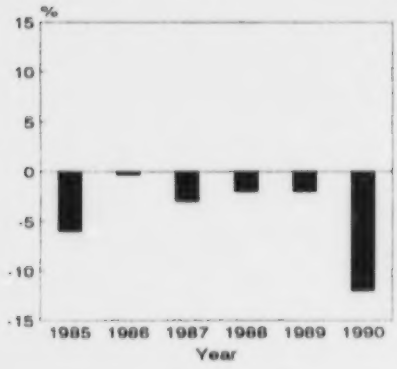
Manitoba Originating Traffic
Annual Percentage Change



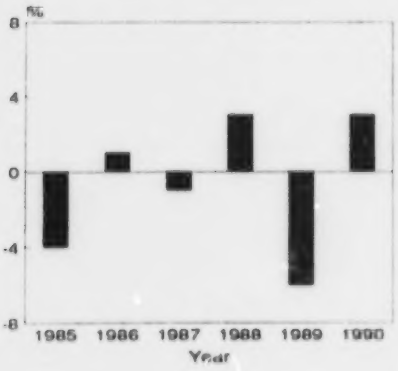
TRAFFIC FLOWS BY REGION	
SASKATCHEWAN	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 29.5 million tonnes • wheat 44%; 25% exported through west coast ports and 75% exported through ports in eastern Canada • potash 37%; 33% exported through west coast ports and 56% exported to the U.S. • coal 2%; mostly shipped to Manitoba	**1990 - 28.2 million tonnes** • wheat 37%; 55% exported through west coast ports, 44% exported through ports in eastern Canada and 1% exported to the U.S. • potash 34%; 39% exported through west coast ports and 38% exported to the U.S. • coal 6%; mostly shipped to Ontario
1980-1990 Trend • overall originating traffic down 4%, primarily due to decreases in wheat and potash • also, there was a shift in export tonnages of wheat, from 25% to 55%, from eastern to western Canada	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 2.8 million tonnes • iron and steel 5%	**1990 - 2.5 million tonnes** • iron and steel 19%
MANITOBA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 9.4 million tonnes • wheat 28%; 96% exported, mainly through ports in eastern Canada • barley 6%; 78% exported, mainly through ports in eastern Canada	**1990 - 8.2 million tonnes** • wheat 44%; 98% exported, mainly through ports in eastern Canada • barley 11%; 89% exported, mainly through ports in western Canada
1980-1990 Trend • overall traffic down 13%, primarily caused by a decrease in crushed limestone shipments • wheat up 37% • barley up 53%	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 5.5 million tonnes • coal 8%	**1990 - 3.7 million tonnes** • coal 13%

TABLE 4.1 (continued)

Ontario Originating Traffic
Annual Percentage Change



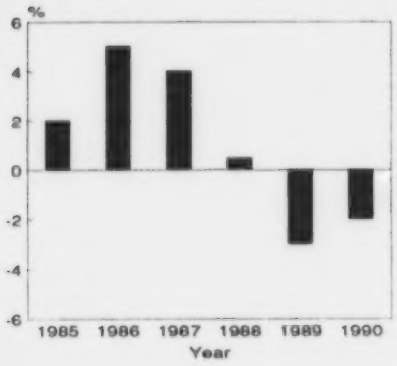
Quebec Originating Traffic
Annual Percentage Change



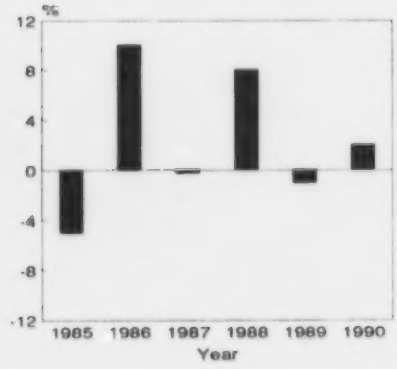
TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ONTARIO	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 44.8 million tonnes • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 12% • woodpulp 3% • newsprint paper 3% • 78% of traffic shipped to points within Canada, with 64% of the total destined to Ontario • a further 15% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.	**1990 - 29.7 million tonnes** • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 11% • woodpulp 4% • newsprint paper 4% • 68% of traffic shipped to points within Canada, with 55% of the total destined to Ontario • a further 25% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.
1980-1990 Trend • overall traffic down 34%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, pulpwood logs, diesel fuel and limestone.	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 35.0 million tonnes • thirteen commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 7% • nickel-copper ores 16%	**1990 - 30.0 million tonnes** • twelve commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 15% • nickel-copper ores 11%
QUEBEC	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 17.6 million tonnes • six commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 13% • pulpwood chips 10% • 68% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 25% was exported by rail to the U.S.	**1990 - 16.2 million tonnes** • eight commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 15% • pulpwood chips 7% • 52% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 41% was exported by rail to the U.S.
1980-1990 Trend • overall traffic down 8%, across many commodities.	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 16.6 million tonnes • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 11% • common salt 3%	**1990 - 14.0 million tonnes** • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 9% • common salt 6%

TABLE 4.1 (continued)

Atlantic Originating Traffic
Annual Percentage Change

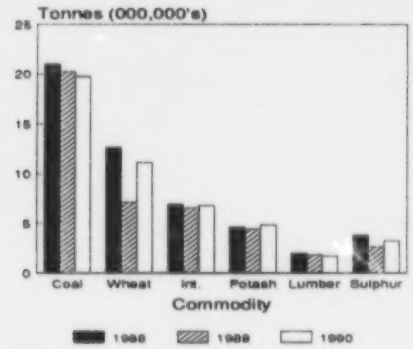


Imports Originating Traffic
Annual Percentage Change



TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ATLANTIC CANADA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 10.0 million tonnes • gypsum 41%; exported through Atlantic ports • no potash in 1980 • coal 6%; originated and terminated in Nova Scotia	**1990 - 10.7 million tonnes** • gypsum 47%; exported through Atlantic ports • potash 15%; also exported through Atlantic ports • coal 9%; originated and terminated in Nova Scotia
1980-1990 Trend • overall tonnage up 8% • gypsum up 22% • coal up 58%	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 6.1 million tonnes • coal 10%	**1990 - 4.4 million tonnes** • coal 23%
IMPORTS - Key Commodity Shares	
1980 - 11.8 million tonnes eastern imports 1.7 million tonnes • over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec • container-on-flat car traffic 75% western imports 1.2 million tonnes • over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario, Quebec and Alberta • phosphate rock 67% • container-on-flat car traffic 17% U.S. 8.9 million tonnes • 37% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 32% was re-exported to the U.S. by rail • container-on-flat car traffic 5% • motor vehicle engines 9%	**1990 - 17.5 million tonnes** eastern imports 2.3 million tonnes • over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec • container-on-flat car traffic 95% western imports 2.2 million tonnes • over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Quebec • phosphate rock 48% • container-on-flat car traffic 41% U.S. 13.0 million tonnes • 48% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 28% was re-exported to the U.S. by rail • container-on-flat car traffic 10% • motor vehicle engines 4%
1980-1990 Trend • overall import traffic up 49%	
EXPORTS - Key Commodity Shares	
1980 - 91.3 million tonnes east coast ports 25.5 million tonnes west coast ports 35.0 million tonnes U.S. 30.8 million tonnes • coal 20% • wheat 22%	**1990 - 113.3 million tonnes** east coast ports 20.4 million tonnes west coast ports 58.5 million tonnes U.S. 34.4 million tonnes • coal 31% • wheat 17%

FIGURE 4.4
CP Rail Tonnage for Selected Commodities



Int. = Intermodal

- **Lumber** traffic declined again in 1990, a situation explained primarily by the softness of the North American housing market and, to a lesser extent, by the stronger Canadian dollar. CN, which traditionally moved considerably more lumber traffic than CP Rail, had a traffic decline of nine per cent compared to a CP Rail decrease of four per cent. The decline for both railways was more noticeable in the domestic market for traffic destined to central Canada. CP Rail did, however, show a growth in lumber traffic to the U.S.
- **Sulphur** traffic rebounded sharply in 1990, with traffic up over 20 per cent from 1989 levels. Both CN and CP Rail experienced similar growth in their 1990 sulphur traffic, with approximately two-thirds of the increase occurring from U.S. demand and the remaining one-third from western exports.

Other major commodities such as woodpulp, pulpwood chips, newsprint and gypsum, which account for about 10 per cent of total traffic, remained relatively constant in 1990, with only minor offsetting increases and decreases.

Other commodities for which there was a decline in traffic of over half a million tonnes in 1990, were iron ore and concentrates, iron and steel scrap, limestone, diesel fuel, the collective group of refined and manufactured gases, inorganic bases, alcohols and derivatives, and the aggregate of barley, oats and rapeseed. A drop in iron ore and concentrates traffic of over 1.5 million tonnes and over half a million tonnes in iron and steel scrap occurred as a result of prolonged strikes at Ontario steel mills. Limestone traffic fell by three-quarters of a million tonnes in 1990 reflecting the slowdown in road construction. Diesel fuel declined by half a million tonnes, but was more than offset by the increase in fuel oil. Barley, oats and rapeseed, which comprise about five per cent of total traffic, decreased by over half a million tonnes.

Many commodities move on rail intermodal services with the result that this type of traffic accounts for a significant proportion of CN's and CP Rail's revenues and tonnage. In volume terms, it is the third most important type of traffic for the railways. The railways have invested heavily in modernizing their intermodal services in recent years. However, in 1990, intermodal traffic declined 3.1 per cent; CN's intermodal traffic fell by 9.2 per cent, while CP Rail's tonnage was up 2.9 per cent. The CN drop in 1990 resulted primarily from a fall in the U.S. and eastern import markets destined for central Canada and for Quebec traffic to the U.S. The decrease in traffic to central Canada does appear reflective of the current recession in the region. The growth in CP Rail's 1990 intermodal traffic came mostly from U.S. shipments to Quebec.

Competition

Confidential Contracts

The use of confidential contracts increased significantly once again in 1990, as they continued to be popular with both shippers and railways.

Contract Filings

New contracts were up by 54 per cent from 1989, with 3,900 contracts signed during the year. CP Rail increased its share to 62 per cent of the contracts filed, with CN's share at 29 per cent. The remaining nine per cent were filed by the

FIGURE 4.5
Number of Confidential Contract Summaries by Carrier

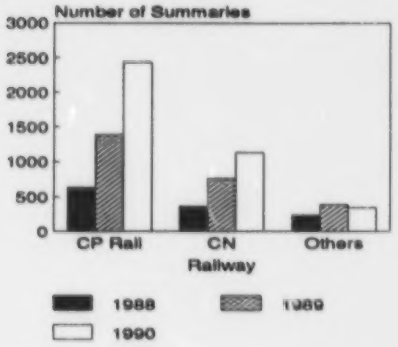


FIGURE 4.6
Duration of Confidential Contracts for 1989 and 1990

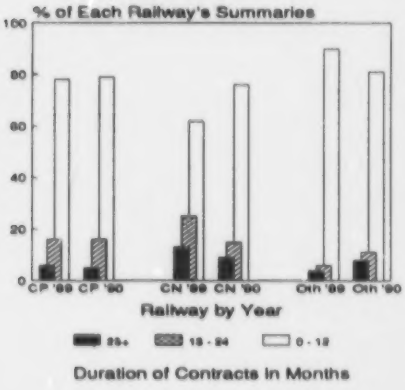
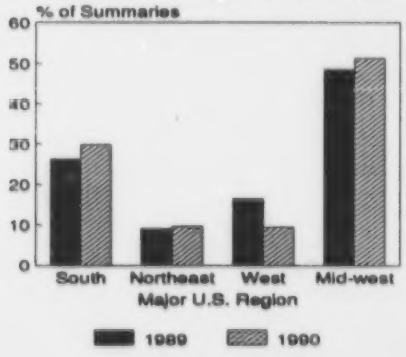


FIGURE 4.7
Percentage of U.S. Origins by Major Region



Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract.

following carriers: CSX Transportation, Burlington Northern, Norfolk and Western, Wisconsin Central, Consolidated Rail Corporation, Algoma Central, Southern Railway Company and Quebec North Shore and Labrador. These other carriers experienced a decline of 11 per cent in contract filings in 1990, while the number of contracts filed by CP Rail grew by 75 per cent and by almost 50 per cent for CN. (Figure 4.5)

The number of confidential contracts filed yearly in Canada has averaged an impressive annual growth rate of 79 per cent since 1988, the first year rail contracts became legal. Comparatively, the United States, which has allowed confidential contracts since 1980, has experienced an average annual growth rate of 66 per cent between 1980 and the first quarter of 1989. The Association of American Railroads estimates that about 60 per cent of rail freight in the U.S. is moving under contract. In Canada, CN and CP Rail have estimated that in 1990 approximately 70 per cent of their revenues from traffic excluding statutory grain was generated under confidential contracts.

An examination of the duration of confidential contracts shows that the average contract length fell from slightly over one year in 1989 to about 11 months in 1990. However, the split between different contract terms has been relatively constant for the rail industry as a whole over the last two years. On a railway basis, however, CN filed a higher percentage of contracts in 1990 for a duration of one year or less than in 1989. (Figure 4.6) While CP Rail's mix of durations was virtually unchanged, the other railways filed a higher percentage of longer-term contracts in 1990 than in 1989, thus reducing the relative importance of shorter-term contracts. There appears to be a trend among railway companies towards one-year contracts as over three-quarters of all contracts filed in 1990 were for a period of one year or less. Less than 10 per cent of contracts filed were for a period greater than two years.

There was a significant drop in 1990 in the number of evergreen contracts (i.e., contracts whose terms and conditions are automatically renewed beyond the nominal expiry date unless either party to the contract notifies the other). In 1990, only nine per cent of all new contracts filed were evergreen, as compared to 25 per cent in 1989. The percentage of CN evergreen contracts in 1990 was only half that of a year earlier. CP Rail signed less than five per cent of its 1990 contracts with an evergreen clause. This again could be tied to the uncertainty resulting from the recession.

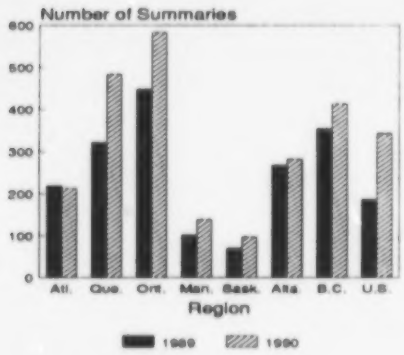
Confidential Contracts by Region

In terms of origins reported in confidential contract summaries, the regional distribution observed in 1990 was very similar to the one of 1989. Canadian origins accounted for 87 per cent of all origins in contracts filed in 1990, with U.S. origins accounting for the remaining 13 per cent. Atlantic Canada's proportion of origins, reported in confidential contracts, dropped slightly in 1990 from 1989. All other regions remained relatively constant in 1990 compared to 1989, with central Canada identified as an origin in over 40 per cent of the contract summaries.

To better demonstrate the origin-destination of transborder rail traffic moving under confidential contracts, the U.S. has been divided into four broad regions as illustrated in the map on the following page.

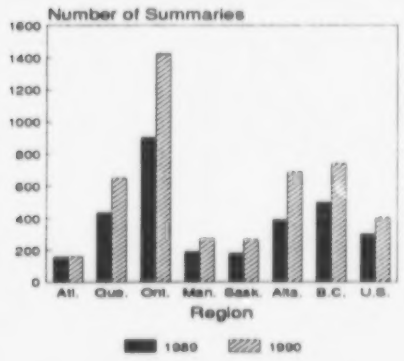
The south and mid-west regions of the U.S. accounted for an even higher proportion of U.S. origins than the 75 per cent in 1989. (Figure 4.7)

FIGURE 4.8
Origins Listed in CN Contract Summaries

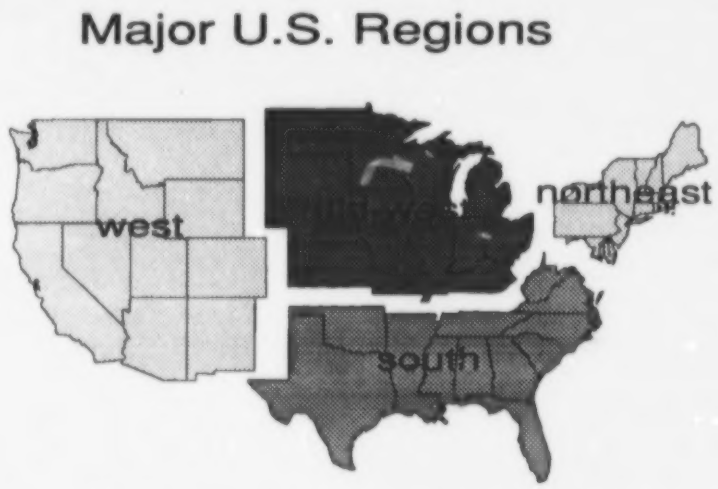


Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract. As a result, the total number of origins is greater than the number of contracts.

FIGURE 4.9
Origins Listed in CP Rail Contract Summaries



Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract. As a result, the total number of origins is greater than the number of contracts.



While CN and CP Rail filed contracts showing origins in all regions of the country and the U.S., there are some important regional differences between them. Figures 4.8 and 4.9 depict the number of contract summaries according to various regions of origin. Atlantic Canada was cited more frequently as an origin in CN's confidential contracts than CP Rail's, a situation explained by the relative importance of their respective networks in the region. CN also had a greater proportion of contract summaries with Quebec and U.S. regions in 1990 than CP Rail. CP Rail had a higher percentage of origins in Ontario than CN. The contract summaries of the other carriers had the majority of origins listed in the U.S., with the relative importance of Canadian regions falling by 10 percentage points in 1990 to 48 per cent of all their summaries. Most of these contract summaries were filed by U.S. railways. Over half of the Canadian origins identified in the summaries were in Ontario.

In terms of destinations listed in the confidential contract summaries, all regions of the country and the United States were represented more evenly than in terms of origins. For instance, central Canada represented only a third of all destinations and the United States was listed in 23 per cent of the summaries as a destination. The regional distribution of summaries regarding Canadian destinations in 1990 was similar to that of 1989. Regarding U.S. destinations, the second most cited region, the northeast, increased its representation in 1990, offsetting the still most frequent listed region, the mid-west. Similar to origins, CP Rail was more prevalent in Canadian western destinations than CN, while CN had more Atlantic Canada destinations. Over 40 per cent of CN's U.S. destinations were in the northeast region compared to a little more than 25 per cent for CP Rail. The other carriers show Canadian destinations in half of their summaries, with all four U.S. regions well represented.

Canadian origin-destination pairings in confidential contract summaries represented 67 per cent of all pairings in 1990, down from 70 per cent in 1989. Over 30 per cent of the origin-destination pairs involved Canadian-U.S. points. Looking at Canadian origins paired with U.S. destinations, Saskatchewan origins had almost 40 per cent of their destinations in the U.S., with the majority of those in the mid-west. Conversely, Manitoba and the Atlantic Canada regions as origins were paired with U.S. destinations proportionately much less often. Also, central Canada was reported as the destination half the time for U.S. origins in the south and the mid-west regions. CP Rail's presence in the west was evidenced again with a third of their contract summaries listing Ontario as an origin and reporting British

Columbia or Alberta as a destination, compared to only one-fifth for CN. The other carriers' Canadian origin-destination pairings of nine per cent of the total in 1990 is well below the average of 67 per cent for all railways. Virtually all of the other railways' contract summaries listing Canadian origins west of Ontario had only U.S. destinations. Four out of five of these U.S. destinations were in either the west or the mid-west. Similarly, destinations in the south and northeast regions of the United States accounted for 60 per cent of the U.S. destinations paired with Canadian origins east of Manitoba for the other carriers.

Commodities Carried Under Contract

Products from the chemical, pulp and paper, lumber, food and petroleum industries represent the commodities most frequently listed in the confidential contract summaries in 1990. These are the same top five commodities as in 1989; however, their ranking in terms of appearance in confidential contracts differed. Many more contracts listed chemicals and/or pulp and paper as their commodity, while there was only a marginal increase in the number of contracts with lumber listed.

There were still considerably more contracts covering lumber originating out of British Columbia than for any other commodity/region combination. This was followed in order of importance by chemicals from Ontario, pulp and paper from Quebec, and food products from Ontario.

More than one out of four destinations in Ontario chemical contracts were in the United States. For pulp and paper contracts, 96 per cent of origins were in Canada, mostly Quebec and Ontario, but 45 per cent of the destinations were in the U.S. About 40 per cent of destinations in B.C. lumber contracts were U.S. destinations, with half in the northeast region. Another 20 per cent of the destinations in B.C. lumber confidential contracts were in Ontario, presumably reload centres. Other significant origin-destination pairings include Alberta and Saskatchewan chemicals to the U.S. west and mid-west regions; U.S. chemicals to Ontario; Alberta lumber to Ontario and Quebec, presumably to reload centres; U.S. food products to Ontario, Quebec and the northeast region of the U.S.; and Ontario and Saskatchewan petroleum and coal products to the northeast and mid-west regions of the United States.

Shippers and Confidential Contracts

Shippers continued to move more of their traffic under confidential contracts and ranked them as the most important competitive factor.

Confidential contracts continued to be increasingly used by shippers during 1990 as more survey respondents than ever reported having a contract - 61 per cent of rail shippers. All sizes of shippers had contracts, although having a contract was more prevalent among the larger ones, where well over 90 per cent of the largest rail users responding to the survey reported having confidential contracts with Canadian railways in 1990. Although shippers in all industry groups reported having contracts, shippers in four sectors of activities - food products, wood, chemical and chemical products and paper and allied products - accounted for almost two-thirds of the respondents with contracts.

For the third consecutive year, rail shippers with confidential contracts indicated in their survey responses to the Agency an increase in the proportion of their rail traffic moving under contract. The average reported for 1990 was over 70 per cent compared to 65 per cent for 1989 and 60 per cent for 1988. These are unweighted averages based on responses to the Shippers' Survey, to be distinguished from the estimates supplied by the railways referred to earlier. While for all sizes of shipper the proportion under contract could vary from under 10 per cent to over 90 per cent, in general the larger shippers responding to the survey moved greater percentages of

their rail traffic under contract. The average proportion under contract did not vary much by industry, with the highest proportions being in the chemical and chemical products and the paper and allied products industries.

Overall, some 35 per cent of respondents indicated they shipped a greater proportion of their rail traffic under contract in 1990 than in 1989 and this proportion tended to increase with size of shipper. Only three per cent of respondents reported a smaller percentage of rail traffic under contract in 1990. Shippers in the mining, quarrying and oil well, refined petroleum and coal products and wholesale trade industries were among the industries reporting increased proportions of traffic moving under contract. Respondents who indicated a greater proportion of their traffic under contract in 1990 were also among those reporting an increase in total rail freight volumes; relatively twice as many of the respondents who indicated a greater proportion, reported a shift of traffic from truck to rail during the year as those who indicated the same proportion. Relatively more of them also had contracts expiring during the year and subsequently renewed with changes.

In negotiating or renegotiating confidential contracts with Canadian railways in 1990, most rail users continued to rank rate concessions as the factor they were most interested in obtaining, followed by service and rate escalation guarantees and then by equipment guarantees. These rankings did not vary much by size of rail user, although it is noted that small shippers gave a higher average ranking to equipment guarantees than larger shippers.

TABLE 4.2
Factors of Importance to Shippers in Confidential Contracts

Factor	Rank		
	1990	1989	1988
Rate Concessions	1	1	1
Service Guarantees	2	3	3
Rate Escalation Guarantees	3	2	2
Equipment Guarantees	4	4	4
Demurrage Relief	5	5	5
Most Favoured Buyer Clauses	6	6	6
Extended Credit	7	7	7

Rate Levels

Confidential contracts helped shippers control their rail transportation costs.

Respondents to the Shippers' Survey reported an average increase in rail freight rates during 1990 of approximately 1.3 per cent. Three out of five shippers reported an increase, with the rest divided equally between those reporting no change and those reporting a decrease. These proportions varied little regardless of whether the shippers' facilities were captive to one railway or had access to more than one railway within 30-kilometre interswitching limits. Although small shippers were more likely to report no change in rates, when changes were reported they tended to be of greater magnitude than for larger shippers. Average rate increases generally diminished with size of shipper. A greater proportion of large shippers than small shippers reported rate decreases. (Figure 4.10) The larger shippers who accounted for the majority of railway revenues reported average rail rate increases of under one per cent.

FIGURE 4.10
Rail Rate Changes Reported by Small and Large Shippers

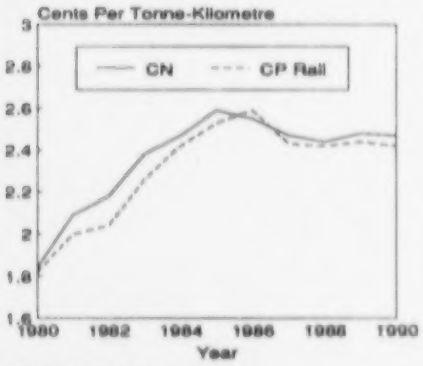
A greater proportion of shippers reporting rate increases were in the energy sector and rate decreases in the forest products sector, perhaps reflecting the relative economic performance of these sectors during the year.

Shippers were asked, as in the previous two years, to identify their company's response if a Canadian railway implemented a general commodity rate increase in 1990. Those who indicated that they absorbed the increase had an average increase in rail rates some six times higher than those who indicated that they successfully negotiated a reduction. This was particularly true of small and medium-sized rail users. In general, respondents who indicated that they had been in negotiations with Canadian railways in 1990 reported lower average rate increases than those who were not in negotiations.

The presence of confidential contracts certainly had an impact on the rate changes experienced by shippers. The proportion of respondents reporting a decrease in rail freight rates was four times as high for those with contracts as for those without them, and the average rate increase for those with contracts was less than half as large as for those without contracts. Respondents shipping over 70 per cent of their Canadian rail traffic under contracts indicated average rate increases of only one-half of one per cent. Similarly, respondents who shipped a greater proportion of their traffic under contract in 1990 than in 1989, reported much lower average rate increases than those who shipped the same proportion.

A large majority of companies of all sizes and industry groupings reported that their confidential contract rates in 1990 were lower than published tariff rates and this held true regardless of the percentage of the company's Canadian rail traffic shipped under confidential contract rates. Among shippers who had contracts in both 1989 and 1990, about 25 per cent reported lower contract rates in 1990, another 25 per cent reported no difference in rates, and 50 per cent reported higher rates. Relatively more larger shippers reported lower contract rates than smaller shippers, many of whom reported no change in rates. This generally was true regardless of the percentage of the company's Canadian rail traffic shipped under contract. On the other hand, a greater proportion of those shippers who increased the percentage of their traffic under contract from 1989 to 1990, reported lower contract rates in 1990 than those who shipped the same percentage.

FIGURE 4.11
Revenue per Tonne-Kilometre
CN and CP Rail



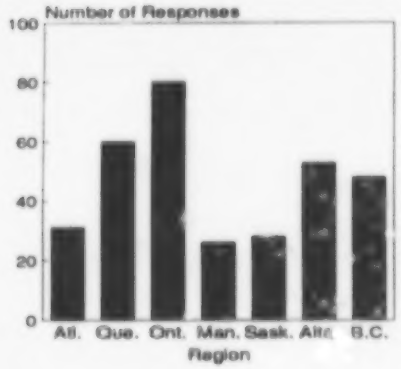
1990: Preliminary Figures

While the responses to the survey indicate an average increase in rail rates of 1.3 per cent, the average revenue per tonne-kilometre reported by CN and CP Rail declined in 1990. (Figure 4.11) In addition to being influenced by the overall level of freight rates that is set by the competitive environment, railway average revenue per tonne-kilometre is also very much subject to changes in traffic mix and the average length of haul. If the railways were to carry a smaller proportion of high-rated commodities in a particular year, that would tend to lower the average revenue per tonne-kilometre, as would any increase in average length of haul, given that rail rates per kilometre generally diminish with distance. During 1990, the railways had increased tonnages of relatively low-rated bulk products and decreased tonnages of relatively high-rated motor vehicles and other manufactured goods. Furthermore, the average length of haul increased slightly. These factors, in addition to the competitive environment, probably account for most of the decrease in average railway revenue per tonne-kilometre.

Shippers' Assessment

For the third year in a row, responding shippers, small, medium and large, reported confidential contracts as the most important factor in achieving competitive terms and conditions for rail services. Independent surveys conducted in British

FIGURE 4.12
Shippers Reporting Positive Impact of Confidential Contracts by Region



Shippers in all regions of Canada used interswitching and reported a positive impact.

Columbia and the Atlantic provinces indicated the high regard for confidential contracts held by shippers in these regions, and the data from the Agency's Shippers' Survey confirmed that this was true in the other regions of Canada as well. A substantial number of respondents in all regions of Canada assessed the impact of confidential contracts as being positive in 1990. (Figure 4.12)

Carriers' Assessment

Canada's major railways have acknowledged the wide-spread use of confidential contracts in the new competitive environment. CP Rail stated, in its submission, that "Confidential contracts have allowed CP Rail to compete more effectively."

Competitive Access and Dispute Resolution

Interswitching

One of the regulatory provisions enabling shippers to obtain competitive access to a railway other than the one on which they are located is interswitching. Under the interswitching provisions in the *NTA, 1987*, where the point of origin of a movement of traffic is within a radius of 30 kilometres of an interchange, a shipper located on one railway can have its traffic interchanged to another railway for the line-haul. The Agency prescribes the maximum rates that one railway can charge another for an interswitching move. Similar provisions apply with respect to terminating traffic.

Rail users reported that, of their facilities that had direct rail access, some two-thirds had access to the lines of a single railway only and that, of these, over 60 per cent were within 30 kilometres of an interchange with another railway. The proportion of facilities with single railway access and within the 30-kilometre interswitching limits was highest in Ontario and Manitoba and lowest in Nova Scotia and Alberta. Overall, a greater proportion of the larger rail shippers, many of whom are resource-based and located in remote areas, had access to a single railway only and were beyond the interswitching limit.

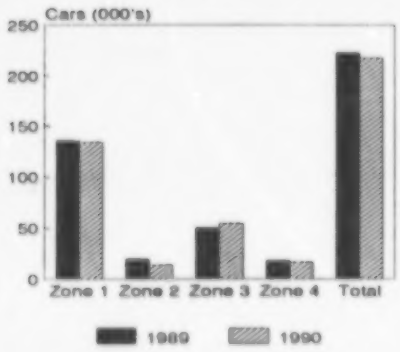
Some 60 per cent of respondents indicated that they had been in negotiations with Canadian railways in 1990 and, of these, two out of five used the possibility of interswitching as a bargaining tool. As a major shipper commented, "Its availability is an advantage during contract negotiations." Given that larger shippers were more active than smaller ones in negotiations, they were mostly the ones using interswitching as a bargaining tool.

Shippers who had cars interswitched in 1990 were asked the primary reason for doing so. Responses indicate that generally large shippers interswitched cars in order to obtain more competitive terms and conditions for their traffic, while small shippers placed relatively more importance on obtaining better routings. Three out of five respondents who had cars interswitched in 1990 indicated that interswitching had a positive or very positive impact on their firms, with at least 50 per cent of the respondents in each region of the country giving these ratings.

The number of cars interswitched by CN and CP Rail declined by two per cent in 1990 compared to 1989, reflecting the general downturn in economic conditions. This decline is illustrated in Figure 4.13, which shows interswitching data for 1989 and 1990 based on preliminary data for 1990 and revised data for 1989. (Data on a comparable basis is not available for earlier years.) Although there was a decline in

overall interswitching, the number of cars interswitched by CN for CP Rail actually increased by some five per cent as a result of CP Rail's increased grain traffic.

FIGURE 4.13
Interswitching by Zone
CN and CP Rail



Four zones based on distance have been established by the Agency for the purpose of setting maximum rates. Zone 1 covers distances up to 6.4 kilometres and is equivalent to the four-mile limit in effect before 1988; zone 2 covers distances from over 6.4 kilometres to 10 kilometres; zone 3 from over 10 kilometres to 20 kilometres; and zone 4 from over 20 kilometres to 30 kilometres. Over 60 per cent of interswitching took place in zone 1 and about one-quarter in zone 3. About 30 per cent of the zone 1 interswitching occurred in Thunder Bay and was caused by the exchange of grain cars for delivery to terminals. There was also major interswitching activity at Vancouver, involving a variety of bulk and containerized commodities.

In their submissions to the Agency on the operation of the *NTA, 1987*, both CN and CP Rail were opposed to the application of NTA interswitching regulations to interswitching movements between Canadian and U.S. railways. CP Rail, although it expressed concerns about the Agency interpretation of the provisions permitting extension of interswitching beyond the 30-kilometre limit, nevertheless recognized that the interswitching provisions have given many more shippers access to competing rail services. CN continued to express opposition to the principle of regulated interswitching rates based on system-wide average costs and supported instead market-based rates set in negotiations between buyer and seller of the interswitching services.

Competitive Line Rates

Another of the regulatory provisions enabling shippers to obtain competitive access to a railway other than the one on which they are located is competitive line rates (CLRs). Any shipper who is local to one railway and beyond interswitching limits can ask its local railway to establish a CLR for moving its goods between the point of origin or destination of the traffic and the nearest interchange with a connecting railway. To do so, the shipper must already have reached an agreement on rates and other conditions with the connecting railway. If the shipper and the local railway cannot agree on the CLR, the shipper can ask the Agency to determine the CLR according to legislated guidelines. CLRs were instituted in order to redress the balance of power between captive shippers and railways in a deregulated environment, a remedy made even more important by the elimination of area or "umbrella" rates, which were formerly established by railways under the regulatory provisions, now annulled, permitting them to practice collective rate-making.

Competitive line rates played an important role as bargaining tools.

Since the *NTA, 1987* came into effect, shippers have made, in effect, only two applications to the Agency for competitive line rates, and neither application involved both CN and CP Rail. One application, made in 1988 and repeated in 1989 and in 1990, was from Alberta Gas Chemicals Limited for a movement of methanol and the other, from CSP Foods Limited in 1989, resulted in the establishment of three CLRs for the movement of canola oil. For the majority of shippers, it seems, simply the possibility of them asking for a CLR increases their chances of reaching agreement with the local railway. As one large shipper based in western Canada expressed it when referring to CLRs and dispute resolution provisions: "For a great many shippers, merely the threat of using these as negotiating tools is sufficient to facilitate meaningful dialogue between the negotiating parties."

Railway comments spring from a different perspective. CN considers the bargaining power given to shippers by CLRs to be undue, resulting in lower prices that threaten the health of the railway industry. CN is further concerned that

competitive access provisions allow some of the benefits of one railway's investments to be appropriated by its competitors. CP Rail has expressed similar concerns: "While CLRs are ostensibly intended to benefit shippers, there will be little benefit to most shippers in the long run if railway revenues are pushed below a level necessary to support continued investment." Of the over 300 rail users who responded to the Shippers' Survey, less than two dozen indicated that they had even undertaken negotiations with connecting railways with the objective of having CLRs established with their local railways.

Dispute Resolution Provisions

Shippers and railways seldom had to use the Agency's dispute resolution mechanisms.

The *NTA, 1987* contains a number of provisions, namely mediation, final offer arbitration and public investigations, meant to be used in the event that shippers and carriers are unable to reach agreement on the terms and conditions for the transport of goods. As was the case in 1988 and 1989, little use was made of these provisions during 1990, indicating that shippers and carriers are generally able to reach agreement on matters of mutual interest without the involvement of the Agency. This was stated succinctly, in a submission from a major shipper association, as follows "The fact that few disputes have reached the NTA is a credit to the efficacy of the Act. Clearly, disputes are being worked out in the most efficient manner; that is privately between the parties."

During 1990 the first final offer arbitration was made. CN, the carrier involved, alleged that the arbitrated rate was not compensatory and applied to the Agency to set it aside. The application was denied. CN subsequently filed with the Federal Court leave to appeal on this matter. Both CN and CP Rail, in their submissions to the Agency on the operations of the Act during 1990, stated their opinion that any rate determined by an arbitrator should be required to be compensatory.

The Competitive Environment in Summary

Both shippers and railways report that competition was more intense in 1990.

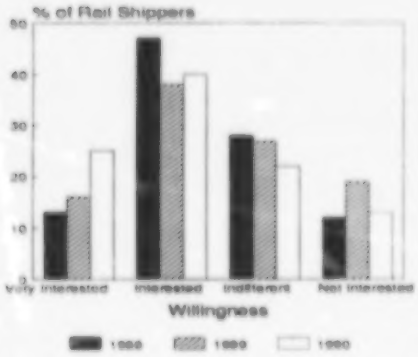
The provisions of the *NTA, 1987* are designed to promote competition between railways and between modes. Shippers can use confidential contracts to negotiate rate and service packages specific to their needs and they can use the competitive access and dispute resolution provisions either as bargaining tools in their negotiations or to access another railway or resolve a dispute. Shippers are generally positive about the impact of these provisions on their operations in this period of heightened domestic and international competition and count confidential contracts and competitive access among the most important factors in achieving competitive terms and conditions. Typifying this attitude, a major association, in a submission to the Agency, said "The *NTA* and the competitive provisions contained therein are only one part of an overall global competitive environment which business must operate in. All of the provisions of the *NTA* are necessary to maintain that competitive fabric."

Respondents to the survey were asked to assess the willingness of Canadian rail carriers to compete with each other for their traffic. The results clearly indicate that a majority of rail users consider the railways to be interested in competing. Furthermore some 26 per cent of the respondents indicated they thought the railways were more interested in competing in 1990 than in 1989. These positive assessments on intramodal competition were given by shippers with direct rail access in all regions of the country and by all sizes of shipper, although a somewhat greater proportion of larger shippers than smaller shippers considered the railways interested in competing and more interested this year than last. These assessments also held true regardless of whether the shipper's rail traffic was primarily in the

The New Rail Regulatory Environment: A Summary of the Views of Shippers and Railways

	Shippers	Carriers
• Confidential Contracts	• Increasing use by the shippers.	• Provision has permitted more effective intramodal competition.
	• Considered the most important provision for achieving competitive terms and conditions for rail users.	• Lower rates under confidential contracts have not yielded higher volumes.
• Competitive Access - Interswitching	• New rules provide greater access to competing rail services.	• Country-wide prescribed charges fail to reflect variations in operations.
		• Favour market-based interswitching rates like in U.S. as opposed to Canadian regulated rates.
- Competitive Line Rates (CLR's)	• In the absence of collective rate making, and with confidential contracting, CLR is the lever needed to prevent unjust discrimination.	• CLR's give shippers bargaining power to obtain lower rates.
	• Rated 2nd and 3rd in importance for achieving competitive terms and conditions for rail services in 1989 and 1990, respectively.	• No CLR provision in the U.S. legislation.
• Dispute Resolution - Final offer arbitration	• Generally viewed as last resort option, but necessary provision in overall process.	• Agency rulings on determination of compensatory level in respect to arbitration case - an issue with railways.
	• For captive rail shipper, a provision essential to obtain more competitive services.	
• Rationalization	• Not raised by shippers as an issue in survey returns.	• Advocate use of transitional funding for shippers.
		• Continued streamlining of rationalization process needed to improve railways' efficiency.
		• A costly, laborious and time-consuming process, somewhat unique to rail; other modes have more freedom to exit.

FIGURE 4.14
Willingness of Railways to Compete

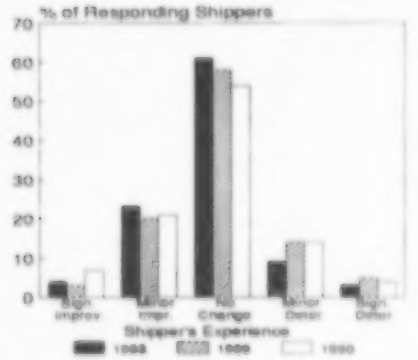


domestic market or the transborder market, and regardless of the percentage of the shipper's traffic moving under confidential contracts. Not surprisingly, there was a relationship between the kinds of rate changes experienced by shippers in 1990 and their assessment of the railways' willingness to compete. The largest proportion of respondents reporting that the railways were interested in competing (some 91 per cent) was among the group whose rates went down by five to eight per cent. However, even among those whose rates went up by five to eight per cent, more than half reported that the railways were interested in competing. The shippers' assessment of the railways' willingness to compete in 1990 was more favourable than in the two previous years. (Figure 4.14)

The fact remains that one out of three respondents considered the railways indifferent or not interested in competing with each other in 1990, and that one-sixth reported the railways less interested than the year before. These shippers were of all size categories and from all regions of Canada. More than half of them did not have confidential contracts and many were in the forest, chemical and food products sectors. In addition, a relatively greater proportion of these shippers shifted traffic away from rail to other modes of transport during 1990. The following is an example of the type of comment made by these shippers: "Still remains resistance on the part of Canadian railways to compete for each others traditional traffic." On the other hand, most of the respondents who made comments on competition between the railways had something favourable to offer.

The comments from CN and CP Rail certainly support the contention that there is competition in the market-place. Their view, however, is that the amount of competition, under the present transportation regulatory and policy environments, is such that the ongoing viability of Canada's railway system is at stake. Among the regulatory and policy deficiencies they claim have brought about this state of affairs they mention the following: the trucking mode not paying its full share of the cost of public highways and, as well, benefitting from diesel fuel taxes paid by the railways; the competitive access provisions of the legislation, said to have resulted in a significant drop in railway rates compared to inflation and to loss of traffic to U.S. railways; the Agency guidelines on apportionment of costs for grade separation projects which, say the railways, favour road traffic; the more onerous taxation regime imposed on Canadian railways compared to U.S. ones, primarily in the areas of income, property and fuel taxes and depreciation rates; and, lastly, the complexity of the process to abandon or sell part of the railway line. The railways call for the elimination of the alleged inequities and the implementation of a comprehensive national freight transportation policy in order to allow the policy declaration of the *NTA, 1987* to be truly effective.

FIGURE 4.15
Overall Change in Rail Services Reported



Nevertheless, in a period of declining traffic, the new freedoms railways obtained under deregulation have given them the flexibility needed to hold on to their markets. They have been able to give their customers innovative rate and service packages that earned their loyalty while at the same time they were able to cut costs through increased opportunities for branch line abandonment.

Both CN and CP Rail have taken steps to adapt to the new competitive realities through reorganization, cost control and investment. (These will be addressed in the sections on Performance and Rationalization.)

Service

More than one in four shippers responding to the survey reported an improvement in the service provided by Canadian railways in 1990 compared to 1989, with a large majority of the remainder reporting no change. While the proportion reporting improved service held true for all regions of Canada and for all sizes of shipper, for the largest shippers the proportion reporting improvements was 40 per cent. Figure 4.15 shows that in each of the three years since regulatory reform a sizeable proportion of shippers has reported improvements in railway services.

While shippers from all industry groups reported improvements, a relatively greater proportion of them were in the plastic products and refined petroleum and coal products industries. Whether shippers had confidential contracts in 1990 appears to be related to their assessment of railway services. Of those with contracts, 38 per cent reported an improvement, in contrast to 14 per cent of those without contracts. In addition, relatively more of the respondents whose rail rates went down reported an improvement in railway services than those whose rates went up.

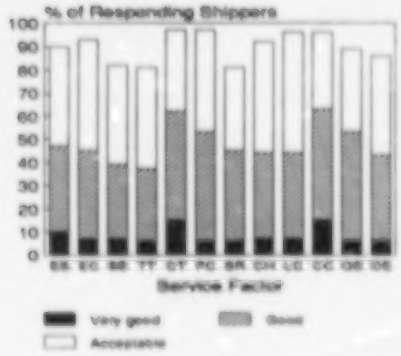
The minority of shippers, some 17 per cent, who reported a deterioration in railway service from 1989 to 1990 were mainly small to medium-sized firms using rail for 30 per cent or less of their traffic. Not surprisingly, twice as many of these shippers reported having shifted traffic from rail to other modes during 1990 as from other modes to rail.

Shippers were also asked to evaluate various service factors as they applied to Canadian rail carriers in 1990. The results generally indicate satisfaction with railway services during the year. (Figure 4.16) The highest positive ratings were given to car tracing, product care, carrier cooperation and overall quality of service while transit time, reliability and switching, with one in five shippers expressing dissatisfaction, received the most negative ratings. The service factors receiving the highest and lowest evaluations did not appear to vary much by size of shipper. It was noted that there was a strong positive correlation between the respondents' evaluations of changes in railway service from 1989 to 1990 and their evaluation of the various service factors; respondents who reported improvements in year to year railway service gave more positive ratings to the service factors than those who reported no change, who in turn gave more positive ratings than those who reported a deterioration.

An evaluation of service factors was also asked of shippers who use the truck mode. Figure 4.17 summarizes the evaluations of the overall quality of service for those shippers who reported using both the rail and truck modes during 1990. Shippers' perceptions were much more favourable to the service provided by trucking firms than by railways. For nine of the ten service factors where comparisons are possible, truck received considerably higher percentages of positive ratings than rail. The one exception was shipment tracing, where truck was only marginally ahead of rail. The greatest difference in ratings between the two modes was in transit time.

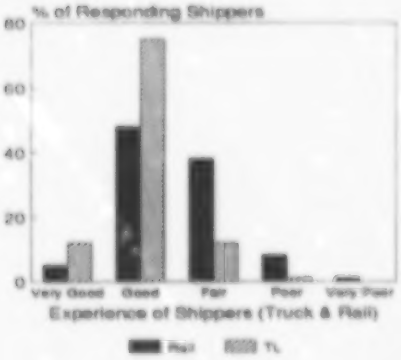
During 1990 the Agency did not have any increase in the number of complaints received concerning rail service. It seems that the majority of shippers, even though evaluating rail service lower than truck service, are generally satisfied with the service they receive and with the improvements in service being shown by the railways.

FIGURE 4.16
Shippers' Rating of Rail Service Factors



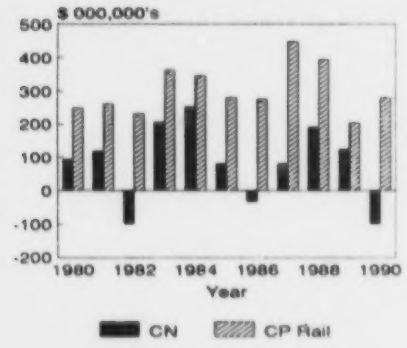
Legend: ES = Equipment Supply; EC = Equipment Condition; SS = Switching Service; TT = Transit Time; CT = Car Tracing; PC = Product Care; SR = Service Reliability; CH = Claims Handling; LC = Liability Coverage ; CC = Carrier Cooperation; QS = Overall Quality of Service; OE = Overall Efficiency of Service

FIGURE 4.17
Shippers' Rating of Overall Quality of Service



Carrier Performance

FIGURE 4.18
Net Income
CN and CP Rail

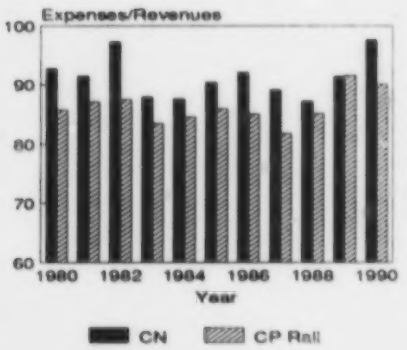


1990: Preliminary Figures

The amount of traffic carried by CN and CP Rail changed in different directions in 1990 and this was equally true of their financial performance. CP Rail's freight revenues increased from 1989 by some $68 million (three per cent) to over $2.3 billion while CN's freight revenues declined by $117 million (3.6 per cent) to the $3.1 billion level. While both railways experienced a decline in their non-freight rail revenues, the pattern diverged in respect to rail expenses. CP Rail, in spite of inflation and a small increase in traffic, managed to reduce rail expenses by 0.6 per cent. CN's rail expenses, on the other hand, even though traffic went down, increased by three per cent. Additional labour costs, incurred as a result of an arbitration award, higher fuel costs and the costs of increased short-term leasing of equipment were the main causes of CN's increased expenses. These revenue and expense results had a direct impact on CN's net income before taxes. While CP Rail was able to increase its net income to the $278 million mark, CN saw its net income of $123 million in 1989 change to a loss of nearly $100 million in 1990. This is illustrated graphically in Figure 4.18, which clearly shows the differences in financial performance of the two railways. CP Rail has had a net income in excess of $200 million every year since 1980 while CN has managed this amount only twice, in 1983 and 1984. It has registered a net loss in three of the past ten years.

From its inception in the 1920s as a collection of money-losing railway lines, CN has been a more expensive railway to operate than CP Rail. Not only were there relatively more employees for the traffic tendered, but many of the lines were located in marginal areas with limited economic potential. As a result of this, CN's output per employee or per kilometre of track has historically been lower than CP Rail's; this has been especially true for output per employee, which was, on average, about 80 per cent of the CP Rail level during the last decade. The trend, however, has been towards closing the gap between the two railways. Another factor having a significant impact on CN's profitability is the much higher debt load carried by CN. While management made substantial reductions in the long-term debt during 1988 and 1989 by disposing of assets, during 1990, company indebtedness increased by $175 million to almost two billion dollars. This leads to higher interest expenses. Another method of assessing the performance of a company is through examination of its operating ratio, which is defined as the ratio of the operating expenses to the operating revenues. The higher the ratio, the more difficult it is for the company to reduce debt, raise capital for investment or show a profit. Figure 4.19 shows the operating ratios for CN and CP Rail since 1980. For all years except 1989, CP Rail has had a lower ratio than CN.

FIGURE 4.19
Operating Ratios
CN and CP Rail

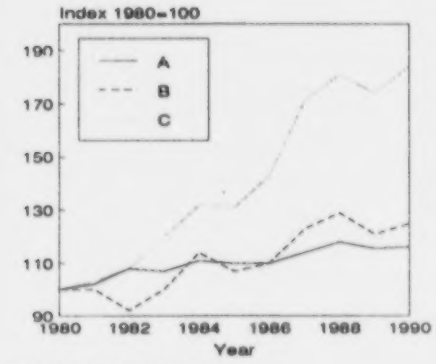


1990: Preliminary Figures

Even though CP Rail's financial indicators are more favourable than CN's, this does not mean that CP Rail is satisfied with them. In their submission to the Agency, CP Rail stated "...if rates of return continue to be low, the ability to sustain capital investment in the private rail network in Canada will be at risk." Similar sentiments were voiced by CN in their submission.

Both CN and CP Rail have taken steps to survive the current economic difficulties and to position themselves to pursue opportunities that will arise later in the decade. CP Rail has instituted a "Shipment Management System" to allow them to manage the movement of customers' goods according to mutually determined schedules. Train lengths are being reduced to help meet time-sensitive shipper needs and significant improvements have been made in consistency of on-time train performance. In reacting to the Free Trade Agreement and its impact on the market-place, CP Rail is becoming more continental in its thinking and action. The Soo Line has been integrated into CP Rail both organizationally and operationally,

FIGURE 4.20
Rail Productivity Indices



1990: Preliminary Figures

Legend:
A - Revenue tonnes per carload
B - Revenue tonne-kilometres per route kilometre
C - Revenue tonne-kilometres per employee

and the same strategy is under way for the Delaware & Hudson. The name "CP Rail System" has been adopted to describe the North American service. Capital expenditures in 1990 amounted to over $180 million, the bulk of it on track and roadway. Effort has also gone into research of more operationally efficient unit trains and into training of personnel in areas of key skill development. CN also has invested in this area, referring to "an ambitious quality training program that gets employees involved in the process of continuously finding ways to improve service". CN has continued to take action to lower its labour costs, including a 20 per cent reduction in its management ranks in 1990-1991. Furthermore, CN is taking action before the Canada Labour Relations Board to consolidate its six equipment unions into one, and its two operating unions into one. Other cost-cutting measures include the elimination of cabooses from freight trains, which started in 1990.

Initiatives of this nature have been under way for some time and many of them have had a direct impact on railway productivity. The trends towards increasing productivity appear to have resumed from the setbacks of 1989. (Figure 4.20)

Network Rationalization

Abandonment Activities

CN and CP Rail plan to file new applications for rail abandonment in 1991 covering about 1,136 miles.

The *NTA, 1987* requires the Agency to report in the Annual Review on abandonment activities in the year under review and on the railways' planned abandonments for the current year. There are three main types of activity the Agency deals with under the network rationalization program: new line abandonment applications (or reconsiderations), applications for review, and conveyance applications. Before any new abandonment application can be considered by the Agency, the railway must file a Notice of Intent to apply and wait 90 days before filing the application. In cases of previous applications where the Agency ordered the operation of the line continued, these must be reconsidered once every three years after receipt of an application. There are also instances when the Agency receives requests from interested parties to re-examine an Order it has issued previously and to vary or otherwise alter the original Order; such a request is filed in the form of an application for review. Lastly, to obtain approval to have a rail line conveyed to another interested party the railway presently owning the line must file a written notice of the agreement to convey the line. Major cases during 1990 involved proposed conveyances by CP Rail to the Central Western Railway Company and by CN to the Ontario Northland Transportation Commission.

The legislation limits the annual amount of railway line that can be abandoned to four per cent of the total route mileage of each railway. The 1990 total route mileage for each railway represents the total route mileage that was supplied by the carrier as of December 31, 1987 with adjustments due to abandonments, conveyances and new line construction in 1988 and 1989. The percentage of total route miles authorized for abandonment for each railway in 1990 is determined by dividing the number of miles ordered abandoned effective in 1990 by the total route mileage of the railway as of January 1, 1990. In this regard, the Agency permitted CN to abandon 1.19 per cent of its network. While CN had cases before the Agency totalling slightly in excess of the full mileage limitation, it is difficult to expect all these cases to result in abandonment effective in 1990. In fact, five cases, totalling 0.95 per cent, were ordered retained; in four cases, representing 1.14 per cent, the effective date of abandonment was set in 1991 to give VIA Rail or affected shippers

time to adjust to the new situation; and nine cases, equalling 1.60 per cent, were carried over into 1991 for a variety of reasons, which included cases whose six month legislative deadline was beyond December 31, 1990. In most of these cases the Agency issued an Order and Decision in early 1991.

By comparison, CP Rail had nearly 5.2 per cent of its network before the Agency for abandonment in 1990. The Agency ordered CP Rail to abandon 3.75 per cent effective in 1990. In addition, CP Rail was allowed to abandon 92 miles (or 0.69 per cent of its network) of lines that were previously protected and not subject to the four per cent rule. Because the balance of the caseload was provided to the Agency by CP Rail after June 1, there was insufficient legislative time to process these cases within 1990. These cases are expected to be dealt with by the Agency early in 1991.

An overview of abandonment activities is supplied here and more detailed figures are reported in Appendices D.2 to D.6.

As shown in Appendix D.2, there were a total of 13 Notices of Intent to apply to abandon lines in 1990; of these, nine were followed by formal applications for abandonment during the year. Additionally, one application was filed relating to a Notice of Intent which had been submitted in 1989. As indicated in Appendix D.3, the Agency received 10 new applications for abandonment in 1990.

In total during 1990, the Agency had 41 active abandonment cases before it, requiring decisions either within 1990 or early 1991. These included several requests for review of previous Orders, new applications filed in 1990, applications carried over from previous years and applications requiring reconsideration. Twenty-two cases involved CN lines, 18 were for CP Rail trackage and one case involved CSXT trackage. Appendix D.4 provides further details on the 41 abandonment cases and focuses on individual line segments. The focus on line segments is important because the Agency can group or subdivide line abandonment applications to ensure that any permitted abandonments take place in a manner which ensures rational improvements in network efficiency. Decisions issued early in 1991 are reflected in Appendix D.4.

Decisions on all but two of the cases that were carried forward from 1989 were rendered in 1990. The two exceptions were cases where VIA Rail operated passenger trains over lines and the proceedings of these cases were suspended to allow VIA Rail and CN time to negotiate future VIA Rail use of the lines. Decisions for these cases were released in early 1991. The Agency issued 20 Orders, as indicated in Appendix D.5, containing its decisions on 21 of the 41 cases listed in Appendix D.4. Of the remaining 20 active cases, three involve 1989 abandonment decisions that have been stayed; two, as stated above, involved negotiations between CN and VIA Rail; five involve reconsiderations due for completion in 1991; nine involve applications carried over into 1991 for a variety of reasons; and one case involves an application for which abandonment was made conditional, upon construction of a connection, by an Order issued by the Canadian Transport Commission in 1986. Of the 20 cases carried forward, 11 had decisions released in early 1991.

The Agency canvassed 15 railway companies as to their plans for rail line abandonment in 1991. As indicated in Appendix D.6, BNR, CN, CP Rail and CSXT were the only companies to indicate that they may have applications, while the others indicated that they would not be filing any applications in 1991. BNR intends to apply to abandon one 50-mile segment of line; CN plans to file 20 applications covering 486 miles; CP Rail anticipates filing 26 applications covering 650 miles; and CSXT plans to apply to abandon three segments of its lines totalling nine miles of track.

Rationalization Issues

Essential Rail Network

The 1988 Review included the report on Agency consultations with provincial governments, shippers, carriers and other parties interested in defining an essential rail network. This issue has been raised again in 1990, in particular by the Atlantic Provinces Transportation Commission, which brought its concern to the Minister of Transport. In its submission to the Agency, the APTC expressed its concern on this matter as follows:

> "Although the public interest criteria in the Act are substantially the same as the ones identified by the Agency for essential rail networks, these cannot be considered by the Agency when dealing with an abandonment application unless at the time of the application, the line is economic or unless the line has a reasonable probability of becoming economic. The problem being that it is entirely conceivable that rail line abandonment applications could include lines that clearly meet the essential network criteria but cannot be considered in that respect by the Agency for the reason that, at the time of the application, they are uneconomic with no reasonable probability of becoming economic in the foreseeable future."

Transitional Funding

The *NTA, 1987* provides for transitional funding to enable shippers affected by a line abandonment to overcome obstacles in switching to another mode of transport. This funding, described in section 175 of the Act, was a key element in the consultations which led to the Act and was to be based on savings generated by relieving the government of the obligation to pay subsidies on the operation of unprofitable branch lines. In the 1989 Annual Review, concern was expressed that the transitional funding provisions had been administered by Transport Canada in such a restrictive manner that only one application had been approved during the first two years. Similar concern has been shown in comments received from the Government of Quebec. The Government of British Columbia has expressed regret that the transitional funding provisions appear to preclude funding of short-line railway operations.

Even though Transport Canada has indicated to the Agency that several applications for funding were made during 1990, none of them were approved, although several continue under active consideration. This issue remains of considerable concern.

Actual Loss Determinations

Early in 1990, the Agency issued Decisions in respect of CN's applications to abandon the operation of the Chapais and Chester subdivisions. In these Decisions a number of important costing issues were addressed. The resolution of these issues has resulted in significant changes in methods of determining actual losses under section 163 of the Act.

The new costing methodologies have been applied in the development of the cost of capital invested in roadway property, of crew wage costs and of costs allocated to bridge traffic. Furthermore, it was determined that any surplus currency surcharges on traffic originating in Canada and terminating in the U.S. should be included as revenue attributable to the operation of a branch line. These factors have resulted in actual loss determinations that are more cost and revenue specific to the operation

of a particular branch line. In consequence, the Agency's determinations of the present and future economic viability of a branch line have become more indicative of the specific operational and financial characteristics of the line.

Other Issues

With respect to proceedings before it, the Agency has complete discretion in awarding or denying costs. Each application for costs is decided on its own merits. In considering whether costs should be awarded, the Agency examines whether the intervenor has made a substantial contribution to the Agency's discharge of its statutory responsibilities. During 1990 costs were awarded in two abandonment cases and denied in several others.

Requests by intervenors for the disclosure of costing information and detailed railway working papers claimed to be confidential by the railways became more common in 1990. In these situations, intervenors must indicate how their request is relevant to the proceeding and railways must demonstrate how the release of the information would cause them direct specific harm. The Agency will place the requested information on the public record when the information is relevant and when any specific direct harm is not sufficient to outweigh the public interest for disclosure.

Carrier and Shipper Assessments

CP Rail has expressed satisfaction with the Agency's handling of abandonment applications and has called for broader use of transitional funding to assist the conversion to lower cost transportation alternatives for shippers. In their submission to the Agency they stated that:

> "In Western Canada, the System Improvement Reserve fund has been successfully used to finance lower cost alternatives to the operation of high cost grain lines. Broader adoption of this concept would provide for an overall more cost-effective use of public funds, while encouraging railways to target resources in areas where rail is the better option."

While CN has expressed concern over the changes in costing methodologies and on the confidential information issue, they note there has been "some recent progress in this area".

The shippers, on the other hand, have been silent on the issue of rail network rationalization. Fewer than one-half of one per cent of the respondents to the Agency's Shippers' Survey made any reference to line abandonment. Moreover, communications received from shipper associations on the working of the Act have not raised any questions on rationalization.

TRUCKING SERVICES

Highlights of 1990

Regulatory Environment

The competitiveness of Canadian carriers, cabotage enforcement, owner-operators and driver training were key issues addressed by government and industry initiatives. The entry process was increasingly uniform across most jurisdictions although disparities existed in the application of the safety provisions of the legislation.

Structure and Operations

Carriers sought to deal with problems of excess capacity and improve their competitive position through broader market coverage, consolidations and mergers.

Competition and Rates

Shippers continued to benefit from increased competition in most market segments. Price competition was strong in the domestic and transborder truckload sectors. In transborder operations, imbalances affecting the cost structure of Canadian carriers remained a contentious issue.

Financial Performance

Carriers in most regions suffered a decline in financial performance, due in large part to weaker demand. The spread in operating margin between Canadian- and U.S.-based carriers continued to widen.

Regulatory Environment

Application of the *Motor Vehicle Transport Act, 1987*

Over 98 per cent of MVTA applications were approved.

Against the backdrop of an industry characterized by highly competitive conditions, the question of uniformity among jurisdictions in the entry process ceased to be a contentious issue during 1990. In jurisdictions where applications for broad operating authorities were eliciting opposition from established carriers, applicants increasingly tailored their licence applications to minimize such opposition.

The relative number of opposed applications continued to decrease.

The prevalence of reduced entry controls is reflected in the disposition of applications. According to information supplied by provincial and territorial authorities, more than 98 per cent of applications for operating authority under the *Motor Vehicle Transport Act, 1987* (*MVTA*) were approved. A total of 62 applications were denied in 1990. The number of opposed applications continued to decrease; applications opposed were mostly for broad general freight authority, or for speciality transport.

The backlog of applications in Manitoba has largely been resolved through the introduction of more streamlined procedures. Despite a more open policy with respect to designated truckload service, the Manitoba Motor Transport Board still maintained a more restrictive and transitional orientation than most other jurisdictions, especially in respect to broad general freight applications.

With the reverse onus public interest test scheduled to expire at the end of 1992, industry associations and individual carriers (particularly those in specialized services such as auto-hauling) have placed more emphasis on developing options and strategies for the post-transition period. In terms of the entry process, consideration will be given to whether the public interest test should be retained or modified and, on a broader scale, whether the country should move towards a more open entry regime, including alternative cabotage rules.

A number of proposals for immediate short term adjustments were also advocated during 1990. The Ontario Trucking Association, for example, called for a moratorium on the issuance of new intra and extra-provincial operating authorities for Ontario.

Regulatory/Legal Decisions

Several on-going and broad questions relating to competition and market abuse were raised during public hearings on applications and in court challenges to regulatory board decisions.

In its decision granting the United Parcel Service Canada Ltd. (UPS) application, the Manitoba Board stipulated a number of conditions that aimed at countering market abuse that might arise from the proposed service. Subsequent to the Board's decision, UPS launched a legal appeal questioning the Board's authority under the *MVTA* to "impose rate and rate-related restrictions" in respect to extra-provincial operating licences. The decision of the Manitoba Court of Appeal, which was rendered in February 1991, favoured the UPS position.

Legal challenges to regulatory decisions continued in 1990.

The issue of potential market abuse was also at the basis of an appeal heard in September 1990 by the New Brunswick Court of Appeal on the denial of the application of Sunbury Transport in 1989. The Sunbury appeal was premised on four major points: (i) the New Brunswick Motor Carrier Board failed to define the "market" in respect to which its decision was made, (ii) the Board failed to distinguish between "extra-" and "intra-" provincial applications, (iii) the Federal Policy Statement, upon which the Board based its decision, was too broad, and (iv) the Board dealt with a far larger question than the one before it by taking a wide ranging look at Irving interests (i.e., the conglomerate owning Sunbury). In rejecting the Sunbury appeal, the New Brunswick Court of Appeal confirmed the competence and authority of the Board to address the questions of market distortion and impact on competition and users.

Applications to the Saskatchewan Highway Traffic Board for unrestricted general freight authorities by two Manitoba-based carriers, who were already holding commodity/shipper licences, were denied. At a public hearing, the Saskatchewan Board accepted the arguments of opponents that their loss of the extra-provincial traffic targeted by these applications would impact negatively on the level of intra-provincial service that would ultimately be available to rural shippers.

Extra-Provincial Trucking Regulations

A number of amendments, relating to the entry fitness test, became effective in July of 1990. The amendments clarified the duties and authority of provincial directors and eliminated certain administrative problems associated with the fitness test. Also the rating system for the safety performance of applicants and licence holders was modified and insurance requirements were changed to allow greater flexibility, for example, in the case of low value cargo.

Key Industry Issues

Owner-operator blockades ultimately focused attention on a broad range of questions affecting the industry.

During 1990, the trucking sector received considerable media attention, brought about, to a large extent, by the owner-operator blockades of interprovincial and international border points in Quebec, Ontario and British Columbia. While deregulation was often ascribed as the root cause of the owner-operator's problems, the blockades actually reflected a wide spectrum of grievances, many of them outside the framework of the conditions created by relaxed entry controls.

Owner-operator blockades served to focus the attention of all stakeholders (regulators and policy makers, carriers, shippers, owner-operators and labour unions) on a broad scope of issues affecting the trucking industry: competitive conditions, cabotage, business practices, etc. These issues were addressed through a series of federal, provincial and industry initiatives.

Federal authorities increased enforcement of customs and immigration regulations governing trucking.

Chronology of 1990
Owner-Operator Blockades and Aftermath

May	Quebec and Ontario owner-operator blockades of interprovincial and international border points.
June	B.C. owner-operator blockades. Industry Forum established in Ontario.
July	Report of Quebec inquiry into subcontracting.
August	National Task Force on trucking issues.
September	Several owner-operator associations formed a coalition.
October	Transport Canada initiated a series of studies on transborder competitiveness.
November	The Canadian Council of Motor Transport Administrators (CCMTA) established a Task Force on owner-operators.

Quebec Inquiry into Subcontracting

In June, a Parliamentary inquiry was held in Quebec to examine working conditions among owner-operators. In its report, the committee recommended measures relating to both the provincial and federal spheres of jurisdiction.

Provincial/territorial authorities stepped up compliance control of licences and operating standards.

With respect to aspects of trucking operations under provincial jurisdiction, the committee recommended stricter highway enforcement and better controls on fuel tax registration. The committee also recommended the establishment of rules governing load brokers, to improve competency and efficiency in that segment of the industry, and to reduce losses sustained by carriers; to this effect the committee proposed "a guarantee of solvency" for load brokers. A need for guidelines on a standard contract for owner-operators was also identified.

As for aspects under federal jurisdiction, the committee recommended (i) more stringent enforcement of customs and immigration regulations with respect to trucking operations of U.S. drivers in Canada and (ii) a study of Canada-U.S. trucking competition.

Ontario Initiatives

In Ontario, a Premier's Advisory Committee was appointed to examine issues related to the competitive viability of the Ontario trucking industry. In response to industry claims that U.S. enforcement practices and fine structures were more rigorous than Canadian practices, Ontario stepped up enforcement activities and expanded audits of U.S. trucking companies to ensure their compliance with Ontario regulations. The Ontario Ministry of Transportation created an industry forum bringing together carriers, owner-operators and shippers to resolve business-practice issues.

National Task Force on Trucking Issues

The National Task Force on Trucking Issues addressed concerns about the competitive position of Canadian trucking industry.

In August, the federal Minister of Transport presided over a National Task Force on Trucking Issues. The Task Force, with representation from carriers, shippers, owner-operators, labour unions and provincial authorities, addressed a series of questions and concerns on the state of the Canadian trucking industry.

Task Force participants raised concerns regarding the lack of suitable information available to assess issues affecting Canada/U.S. trucking competitiveness. In September, Transport Canada commissioned a series of studies on this question with their completion targeted for late spring 1991.

The studies cover:

- market trends and relative market shares
- the economics of operating in the transborder market
- the financial state of the Canadian trucking industry
- comparison of Canadian vs. U.S. operating costs
- review of Canadian and U.S. tax regimes
- assessment of alternative cabotage arrangements

Issues Raised by the National Task Force on Trucking Issues

- **Competitive position of the Canadian trucking industry**
  - impact of federal taxation and fiscal policies
  - lack of relevant information to assess Canada/U.S. competition issues
  - poor enforcement of cabotage rules
  - more rigorous U.S. practices
  - need for more uniformity and better enforcement of NSC standards
  - streamlined administrative requirements for carriers
  - shippers' contention that lack of uniformity in weights and dimensions across jurisdictions promotes inefficiencies
  - need for better control on fuel tax registration in regard to U.S. carriers operating in Canada
- **Business practices affecting owner-operators**
  - creation of standard contract and code of ethics
  - advisory business services for owner-operators
  - rate levels
  - dealings with load brokers
- **Drivers**
  - need for driver training program
  - impending shortage of qualified trucking personnel due to compensation levels and working conditions
  - increased flexibility in hours of service regulations for long haul operations

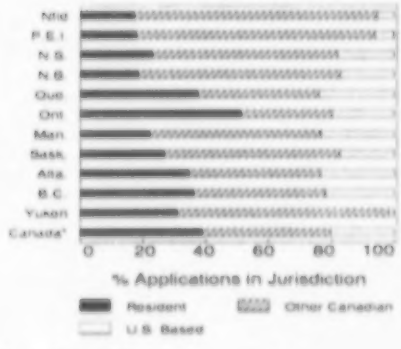
Task Force on Owner-Operators

In November, the CCMTA established a Task Force to examine the activities of load brokers and the licensing of owner-operators. The Task Force was also to consider the formulation of ethical standards governing business relations between carriers and owner-operators.

Industry Structure

The structure of the Canadian trucking industry continued, in 1990, to evolve in reaction to both domestic and international developments. The most significant structural changes arose from territorial and market expansions, operational adjustments and consolidations, and market withdrawals.

FIGURE 5.1
Domicile of Licence Applicants in 1990



* Excluding N.W.T.

TABLE 5.1
Number of Applications for Licence Authorities by Jurisdiction and Domicile of Applicants, 1989-1990

	Domicile of Applicants							
	Residents		Other Canadian Jurisdiction		U.S.		Total	
Jurisdiction	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Nfld.	23	19	95	85	9	6	127	110
P.E.I.	14	24	109	101	8	8	131	133
N.S.	72	65	184	167	21	51	277	283
N.B.	107	73	294	254	52	68	453	395
Quebec	1,870	618	984	630	525	397	3,379	1,645
Ontario	1,936	1,771	500	996	418	680	2,854	3,447
Manitoba	131	105	202	255	59	110	392	470
Sask.	226	201	333	417	73	130	632	748
Alberta	267	219	335	264	147	149	749	632
B.C.	430	310	386	359	149	188	965	857
Yukon	14	19	49	41	4	1	67	61
CANADA[1]	5,090	3,424	3,471	3,569	1,465	1,788	10,026[2]	8,781

[1] No statistics for N.W.T.
[2] Revised to reflect consistent reporting base with other jurisdictions.

Market Entry

There was a sustained level of activity in the entry process in Canada during 1990.

The number of applications for operating authorities, received by provincial and territorial licensing boards in 1990, indicated a sustained level of entry and change in the different market segments of the Canadian trucking industry. The distribution of applications by region and jurisdiction of domicile of the applicant illustrates the pattern of territorial and market expansion that established carriers have undergone since the implementation of regulatory reforms through expansion of licensing authorities.

Over 60 per cent of the applications for extra-provincial authorities were submitted by carriers based in other jurisdictions. In two-thirds of these cases, the "non-resident" carriers were Canadian carriers who were already established in another province or territory; the remainder came from U.S.-domiciled carriers. (Table 5.1)

The number of applications submitted during 1990 was lower than that reported for 1989. In comparing entry volumes for these two years, relevant factors, specific to certain jurisdictions, should be noted. For example, the entry volumes for Quebec in 1989 reflect in part that province's re-licensing program, which was in effect from January 1988 to June 1989. In Ontario, 1989 figures also include applications submitted during 1988 but not processed until 1989 due to delays arising from the adoption of new provincial trucking legislation and an administrative dispute between the Ontario Ministry of Transportation and the Ontario Highway Transport Board. As a result, the increase in the number of applications received in Ontario in 1990 was significant.

The number of applications by U.S.-based carriers increased by 18 per cent over 1989.

On a regional basis, the number of applications in 1990 by Canadian carriers, in jurisdictions other than where their operations are based, was proportionally highest in the Atlantic provinces, followed by the four western provinces and the Yukon Territory. Applications by carriers for licences in their respective province of domicile were proportionally more significant in Quebec and Ontario. This pattern is consistent with that for the previous year in all jurisdictions except British Columbia.

In 1990, Ontario registered the highest number of applications by U.S. carriers (680) followed by Quebec with close to 400. Applications submitted by U.S.-based carriers, as a proportion of total applications, ranged from five per cent in Newfoundland to about 24 per cent in Quebec, Manitoba and Alberta. (Figure 5.1)

The number of U.S.-based carriers holding operating authorities in Canadian jurisdictions at the end of 1990 totalled close to 4,300, up from less than 3,000 a year earlier. This figure overstates the actual number of U.S. carriers operating in Canada since the same U.S. carrier could hold an operating authority in a number of jurisdictions. (Table 5.2)

TABLE 5.2
U.S. Carriers Holding Operating Authorities in Canada

	1989	1990
Nfld.	14	20
P.E.I.	26	28
N.S.	65	116
N.B.	93	129
Quebec	562	878
Ontario	736	1,362
Manitoba	331	407
Sask.	229	307[1]
Alberta	427	478
B.C.	504	568
Yukon	N/A	10
N.W.T.[2]	N/A	N/A
TOTAL	**2,987**	**4,303**

[1] Based on number of carriers holding operating authorities; approximately 1,900 U.S. carriers have purchased trip permits during 1990.

[2] N/A: Not available.

Structural Shifts

In 1990, carriers continued to expand their market coverage through broader operating authorities...

Of the carriers consulted for the Review, about 51 per cent had applied for either a domestic or international operating authority. This compares with 63 per cent in 1989 and almost 80 per cent in 1988. This declining trend suggests that for certain carriers the scope for market expansion through new or expanded licence authorities has narrowed; in some cases, carriers indicated that their applications were of a "housekeeping" nature, consolidating a variety of specific licences under a broader one or combining those of acquired carriers.

The Agency's Motor Carrier Interview Program 1988-1990

An Indicator of Structural Changes in the Industry

The Agency's interview program with carrier executives constitutes a major source of information on current developments in the trucking industry. In 1988, the Agency consulted a total of 107 predominantly extra-provincial carriers, a sample considered to adequately represent the industry, taking size, sector of operation, and regional base into account. Total revenues of the sample group accounted for about 40 per cent of the industry's annual revenues. Structural changes among these carriers can therefore be considered indicative of the changes taking place within the industry as a whole.

Of the 107 carriers comprising the original list in 1988, 15 carriers have since been either acquired by or merged with another trucking firm; another seven carriers either declared bankruptcy or simply ceased operations. Additional carriers were added to the list to adjust for these developments; accordingly, 132 carriers were consulted in 1989 and 126 in 1990.

These changes took place in various sectors of the industry (e.g., general freight and bulk, in both truckload and LTL), for large as well as small and medium-sized carriers; a regional distribution is presented below.

An Indication of Structural Changes within the Trucking Industry: The NTA 1988 Carrier Review Universe

	1988 Carrier Sample	Mergers/ Acquisitions by base of acquiring or principal company	Bankruptcies/ Closures
Atlantic	14	3	-
Quebec	21	2	1
Ontario	31	4	3
Manitoba	10	4	-
Saskatchewan	9	-	1
Alberta	13	2	-
British Columbia	9	-	2
	107	15	7

In the less-than-truckload (LTL) segment of the industry, there was little new entry; regional carriers, however, reported some market expansion through broader operating authorities (e.g., the removal of existing restrictions). A number of carriers also extended their scope of operations or market coverage through mergers and acquisitions.

...and through mergers and acquisitions.

In eastern Canada, Cabano Expeditex Inc. expanded its coverage through its acquisition of the freight activities of Clarke Transport Routier Ltee. J.E. Transport Inc., an LTL carrier providing services in Ontario and the United States, became part of the Canada Transport Group. Byers Transport Ltd (operating LTL services in the four western provinces and two territories) was acquired by Hajah Inc., a B.C.-based holding company controlling LTL services in B.C. and Alberta. Alongside these consolidations, rationalization within the LTL segment sometimes involved the curtailment of activities as exemplified by TNT's closure of its LTL operations in western Canada.

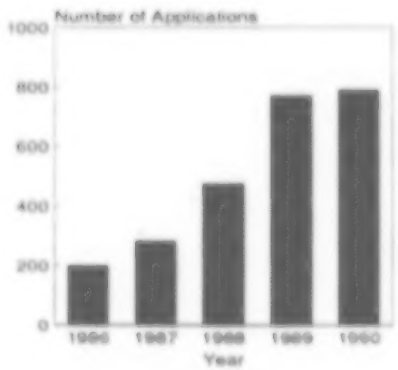
In the general freight truckload segment, greater ease of entry than in the LTL segment has resulted in increased competition partly from new carriers (mostly smaller regional operations) but mainly from established carriers expanding into new markets and regions. During 1990, weaker demand for freight services in key sectors contributed to an oversupply of capacity. Mergers and acquisitions among small and medium-sized truckload carriers occurred in all regions. Hendrie Transportation Inc, a general freight/heavy load carrier operating in Ontario, Quebec, New Brunswick, Nova Scotia and the United States was acquired by a company already controlling a number of Ontario-based carriers. In the specialized truckload segment dealing with liquid bulk, the acquisition of CP Bulk operations by Trimac is notable.

The number of applications to the ICC by Canadian carriers in 1990 was four times that in 1986.

In specialty small parcel operations, United Parcel Service (UPS) continued its market expansion by obtaining licences for extra-provincial operations in Manitoba and the four Atlantic provinces.

Reduced entry controls have resulted in increased market penetration by U.S.-based carriers in the transborder truckload segment, particularly in Ontario, Quebec and British Columbia. At the same time, Canadian carriers were expanding into the U.S. market.

FIGURE 5.2
ICC Applications by Canadian Carriers
1986-1990



To varying degrees, the larger national carriers have pursued the "continentalization" of their operations by establishing or acquiring operations in the U.S. Of the carriers consulted for the Review, seven of the 13 carriers operating 500 or more tractors indicated having acquired or expanded a base of operation in the United States during 1990. For some carriers, these U.S. operations are integrated in their overall network; for other carriers, they are operated as separate entities. Carriers also indicated establishing a business base or acquiring small operations south of the border pending further evaluation of market conditions.

On an operational level, shifts in trade patterns and changing markets have led to greater reliance on triangular service patterns, involving a mix of domestic and transborder movements. This has been made possible through increased market penetration by Canadian-based carriers using expanded operating authorities in both Canada and the United States. The number of applications for U.S. Interstate Commerce Commission (ICC) authority by Canadian-based carriers in 1990 was nearly four times that for 1986. (Figure 5.2)

Carriers' Perspective

Most carriers expect the current level of consolidations within the industry to continue for several years.

Many of the structural changes in the Canadian trucking industry reflect carriers' strategies to deal with the current excess capacity situation in the market-place. Carriers have sought to improve the viability of their operations through broader market coverage, more balanced traffic flows and increased market share. The majority of carriers consulted for the Review perceived the ongoing level of consolidation taking place within the industry as an inevitable outcome, given the level of entry and expansion that has taken place since deregulation. An increased level of competition and weaker demand in key sectors for trucking services in 1990 have also been identified as factors imposing the ongoing structural changes. A major general freight carrier noted that the financial situation prevailing in the industry had rendered some larger carriers more vulnerable and prone to take-overs.

Shippers' Perspective

Shippers are generally satisfied with the level and quality of available trucking services since entry controls have been relaxed. No significant deterioration in services was detected in any region or industrial sector, for either domestic or international services.

Shippers expressed concerns that financial conditions in trucking industry may affect future availability of services.

Carrier strategies, which include the creation of broader networks of operation and more specialized services, are generally regarded by shippers as providing for logistical and administrative efficiencies. At the same time, however, individual shippers and industry associations have become sensitive to the issues of adequate compensation/return of trucking firms to ensure the availability of reliable trucking services in the short and medium-term. Over half of the shippers using trucking services indicated that some for-hire carriers they used prior to 1988 were no longer in the industry in 1990. Concerns were also expressed about the viability of Canadian carriers in some transborder markets, given structural cost differences with competing U.S. carriers. Shippers have expressed some fears that the degree of consolidation in some regional and speciality trucking sectors may, in the longer term, impact negatively on competition.

Market Exit

Very few of the reported bankruptcies in trucking involved extra-provincial carriers.

Reductions in the number of carriers operating in the market-place result from closures, operational adjustments (e.g., mergers or shifts to the U.S.) and bankruptcies.

Though widely cited by industry observers, officially reported bankruptcies (produced by the Office of the Superintendent of Bankruptcy) constitute an incomplete measure of the nature and scope of market exit from the industry. Firms in receivership, for example, are not reported; at the same time, the "trucking" designation in reporting bankruptcy statistics can encompass a broad range of activities where the trucking component is ancillary to other operations (e.g., construction, farming, landscaping, etc.).

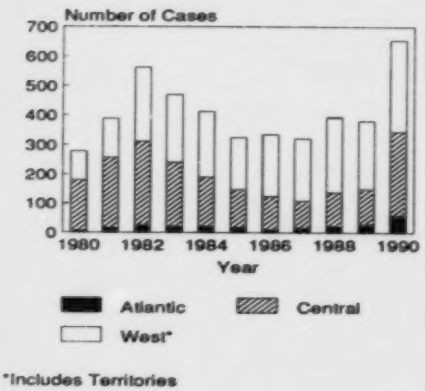
In 1990, while the number of reported bankruptcies jumped by 72 per cent over 1989, the nature of bankruptcies did not change significantly. (Figure 5.3)

TABLE 5.3
Breakdown of 1990 Trucking Bankruptcies by Type of Activities

Jurisdiction	Trucking bankruptcies reported in 1990	Type of Activity Bankrupt Trucking Businesses		
		Business with extra-provincial trucking licence	Business with other type of trucking licence (e.g., local)	Other type of trucking businesses[1]
Nfld.	11	1	1	9
P.E.I.	1	0	1	0
N.S.	24	0	0	24
N.B.	21	0	1	20
Quebec	142	17	18	107
Ontario	147	8	8	131
Manitoba	44	0	2	42
Sask.	46	3	13	30
Alberta	123	5	17	101
B.C.	95	5	6	84
Yukon	2	0	0	2
N.W.T.	0	0	0	0
TOTAL	**656**	**39**	**67**	**550**

[1] includes businesses not requiring trucking licence and owner-operators and lease operators.

FIGURE 5.3
Business Bankruptcies Reported for Trucking
1980-1990

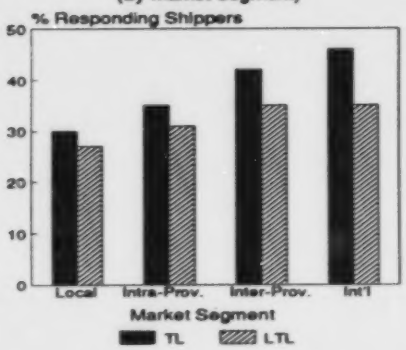


Liabilities reported for bankrupt trucking businesses totalled $91 million in 1990, compared to $55 million in 1989 and $38 million in 1988. Consistent with the pattern of previous years, 86 per cent of the bankrupt firms reported liabilities of less than $200,000. Nine firms reported liabilities of more than $1 million; three firms were domiciled in Ontario and three more in Quebec, while Nova Scotia, Alberta and British Columbia each reported one such firm. Together these nine firms represented over $17 million in liabilities, close to 20 per cent of the total for trucking.

On a regional basis, all provinces and territories (with the exception of the Northwest Territories) showed an increase in the number of bankrupt firms over 1989. In 1990, the number of bankruptcies registered in Quebec and Ontario more than doubled from the number reported a year earlier.

Most of the 656 reported trucking bankruptcies in 1990 involved small enterprises that operated local transportation services or that were otherwise outside the scope of regulatory reforms prescribed by the *MVTA*. (Table 5.3)

FIGURE 5.4
Shippers Reporting More Carriers Competing for Their Traffic (By Market Segment)

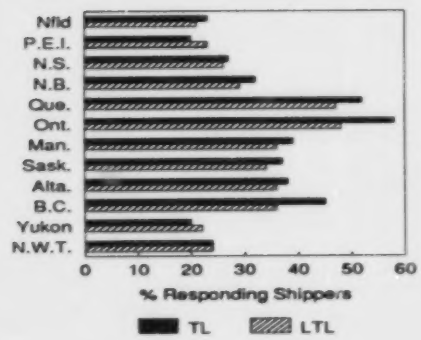


Competition

In markets served by extra-provincial carriers, 37 per cent of shippers indicated an increase in the number of trucking firms competing for their traffic during 1990; this compares to a similar assessment by 31 per cent of shippers in 1989. About 55 per cent of shippers noted little or no change in the number of carriers competing for their traffic, while eight per cent indicated fewer carriers competing.

The sustained level of entry into transborder services on the part of both Canadian and U.S.-based carriers was reflected in the high proportion of shippers (46 per cent) reporting an increased level of competition in this particular sector; 42 per cent of shippers reported increased competition in interprovincial services. (Figure 5.4) In all markets served by federally regulated carriers (i.e., transborder, interprovincial and intra-provincial), the proportions of shippers reporting increased competition were greater than those noted in the Shippers' Survey of 1989 done by the Agency. The greatest change was in the transborder truckload sector where 46 per cent of shippers reported increased competition, compared to 32 per cent a year earlier.

FIGURE 5.5
Shippers Reporting More Carriers Competing for Their Traffic (Inter-Prov. Services)



Domestic Operations

On a regional basis, the competitive patterns were comparable to those noted in the previous two years. Competition in truckload services was more pronounced in central Canada where a majority of shippers indicated an increase in the number of available carriers. The proportion of shippers reporting increased competition in the four western provinces was also quite important averaging slightly more than 40 per cent. Close to 30 per cent of shippers in Atlantic Canada and about one-quarter of shippers using truck transportation in the Territories reported more competition. (Figure 5.5)

For LTL services, the regional competitive pattern closely paralleled the one reported for interprovincial truckload services.

Shippers' assessment of the level of competition also reflect carrier and shipper strategies in the new competitive environment. While more than 40 per cent of shippers with annual freight bills of less than $1 million reported increased competition, fewer than 22 per cent of larger shippers (i.e., annual freight charges over $10 million) came to that conclusion. Underlying these differences is the increasing application of the "core carrier" strategy whereby larger shippers allocate their traffic among fewer carriers to lower costs and increase efficiency.

A majority of shippers indicated increased competition in domestic truckload services.

In an effort to maintain or increase market share, carriers have established broader networks and offered more comprehensive services. This has also allowed them to bid for larger proportions of each shipper's traffic. But at the same time, increased competition on main domestic corridors, loss of traffic in the transborder sector, and the need for balanced flows across broader networks have prompted carriers to become more active in soliciting traffic from smaller shipper accounts, often in lower-density, less mainstream markets; this is done either directly or through local agents.

Most carriers considered the level of competition to be excessive.

Most carriers consulted for the Review considered the level of competition to be excessive, though there were marked differences in carrier assessments depending on their sector of operation. While 80 per cent of carriers operating domestic extra-provincial services reported excessive levels of competition, 67 per cent of carriers expressed similar views in respect to intra-provincial operations. The regional distribution was consistent with the national average with one noticeable exception; half the Alberta-based carriers considered the level of competition in domestic extra-provincial services to be at an appropriate level.

Sixty per cent of carriers operating intra-provincial services indicated that the level of competition was higher than in 1989, compared to 70 per cent of carriers in interprovincial operations. On a regional basis, such an assessment was less prevalent among carriers based in the western provinces than for those in either Atlantic or central Canada.

Market expansion and service diversification by established carriers have increased competition in both truckload and LTL.

In truckload services, increased competition came from new entrants or territorial expansion of existing carriers. Expanded market coverage (in some cases through interline arrangements) and service diversification on the part of established carriers increased competition not only within the truckload segment but in the LTL segment as well.

Truck traffic that could also move by rail was subject to increased rail competition as railways, through promotion of intermodal rail line-haul services, were more aggressive in their attempts to attract such traffic.

Transborder Operations

Reduced entry controls and increased north/south orientation of traffic flows have contributed to the emergence of a single North American market in surface transportation, both rail and truck. Recent initiatives by Canadian railways to integrate their domestic networks with better linkages to the U.S. markets are indicative of such a development. The continental orientation of major Canadian motor carriers is exemplified by Trimac's acquisitions in the United States and CP Trucks' expansion of its U.S.-based operation (CP America); a number of Canadian carriers have established operations in the United States, typically, but not exclusively, to serve the transborder market.

A single North American market is emerging in surface transportation.

While price competition prevailed in most transborder markets...

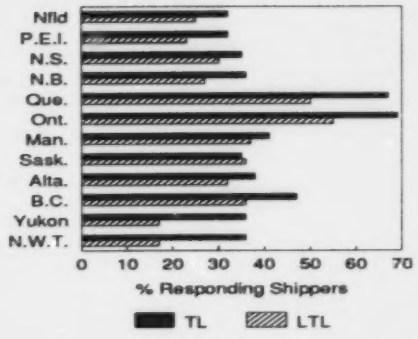
Notwithstanding this continental focus, approaches adopted by carriers vis-à-vis the transborder sector continued to vary by region. Carriers' strategies varied as a function of the prevailing trade patterns, commodity mixes, sources of competition, relative market share, and institutional constraints (e.g., intra-state entry barriers, weight and dimension differences). The proximity and the density of key traffic markets (e.g., auto parts in Ontario and newsprint in Quebec) make this traffic attractive and well-suited to the operations of broadly based U.S. carriers. Canadian trucking firms reported that, in 1990, price competition from U.S. carriers intensified and was fairly widespread across central Canada. General freight and bulk commodity markets in western provinces continued to be served mainly by Canadian-based carriers. In Manitoba, carriers signalled that their traditional transborder activities have been affected by new entries as well as by Manitoba's strategic location for triangular route patterns between Ontario and the U.S. mid-west.

...imbalances in Canada/U.S. cost structure remained a contentious issue among carriers.

While price competition remained an important factor in transborder markets, the impact of structural imbalances on the competitive viability of Canadian carriers remained a contentious issue within the industry during 1990. The imbalances raised had to do with taxation differences on each side of the border, mostly in the areas of fuel taxes and depreciation of equipment.

In comparing the operating cost structures of Canadian and U.S.-based carriers serving the transborder market, preliminary findings of the **Transborder Competitiveness Studies** pointed to a six per cent cost differential in favour of the U.S.-based carrier. Cost components judged to be unfavourable to the Canadian carrier included repairs, tires and equipment. At the same time it was recognized that the high value of the Canadian dollar impacted negatively on the competitiveness of Canadian carriers. An assessment of the financial situation of carriers operating in the transborder market also found that Canadian carriers relied more heavily on debt financing than their U.S. counterparts, a situation that disadvantages Canadian carriers, given the higher interest rates prevailing in Canada. Competitive conditions for transborder services are deemed to be more adverse in central Canada and least adverse in Nova Scotia, New Brunswick and Saskatchewan.

FIGURE 5.6
Shippers Reporting More Carriers Competing for Their Transborder Traffic

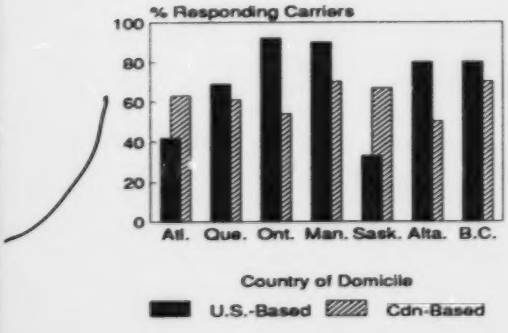


The proportion of carriers reporting an excessive level of competition in transborder services was significantly higher than that for domestic services (either intra- or extra-provincial). A substantial proportion (86 per cent) of carriers across all regions also indicated that the level of competition in the transborder sector had increased since 1989.

In Atlantic Canada, depressed traffic volumes and continued entry by U.S.- based carriers explained the increase in the proportion of carriers indicating a higher degree of competition (89 per cent of carriers in 1990 compared to 76 per cent a year earlier). The number of carriers reporting an increased level of competition remained high in central Canada while more carriers from western provinces came to the same conclusion in 1990 than in 1989.

Shippers' assessments of the level of competition in trucking services varied by region. As in 1988 and 1989, the highest proportions of shippers reporting increased competition in transborder trucking activities were observed in the three largest transborder markets: Ontario, Quebec and British Columbia. For Ontario, two-thirds of shippers indicated that the number of carriers competing for their truckload traffic had increased during 1990; the proportion in Quebec was marginally lower. In British Columbia close to 45 per cent of shippers reported increased competition while in most other regions, the corresponding figures ranged from 26 to 38 per cent. (Figure 5.6)

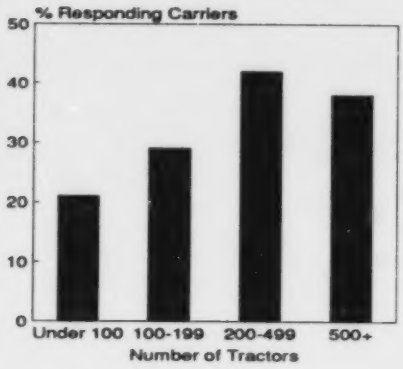
FIGURE 5.7
Source of Competition for Canadian Carriers in the Transborder Market During 1990



U.S.-based carriers were identifed as the source of increased competition by 75 per cent of carriers operating in the transborder sector. A lower proportion of the carriers consulted (64 per cent) indicated that the increased competition resulted from Canadian carrier activities. Close to half the carriers who reported increased competition from U.S. carriers also indicated having lost traffic to U.S. carriers; fewer than five per cent indicated any traffic gains.

In Atlantic Canada, the prime source of increased transborder competition came from Canadian carriers, while in central Canada the competition was predominantly from U.S.-based carriers. This was particularly so for Ontario, while in the western region the source of increased transborder competition varied by province. (Figure 5.7) In terms of carrier size, traffic losses to U.S. carriers were more prevalent among larger Canadian carriers. (Figure 5.8)

FIGURE 5.8
Canadian Carriers Reporting Loss of Transborder Traffic to U.S. Carriers



About half the carriers consulted, who participated in transborder operations, indicated having interline arrangements with U.S. carriers. Most of these carriers (72 per cent) were involved in combined LTL/truckload operations; interline arrangements were more prevalent among larger carriers (i.e., those operating 200 or more highway tractors) than among carriers with smaller fleets.

Private Carriers

In the new regulatory environment, where it is generally acknowledged that rates have decreased and the availability and quality of service has improved, private carriers (shippers operating their own truck fleet) have pursued one of two strategies: they have brought down their costs of operations by improving the productive use of their own fleet (by better balancing of traffic loads through for-hire service offerings) or they have shifted to for-hire carriers.

Key factors leading shippers to reduce their involvement in private trucking activities included not only service and rates available from for-hire carriers but also the cost of compliance with new safety standards. In 1989, 44 per cent of shippers reported using their own truck fleet for at least part of their traffic; in 1990, this figure had dropped to 38 per cent. The overall proportion of truck users shipping part or all of their freight with a private carrier operating a for-hire service declined to 33 per cent, compared to 40 per cent a year earlier.

Despite this trend, there is increased activity on the part of some private carriers. One in four shippers operating their own fleet increased their degree of reliance on their own services, primarily for service (as opposed to rate) considerations. The proportion of shippers reporting having obtained an operating authority for their private trucking operations (permitting them to solicit freight from other shippers on a contract or for-hire basis) remained relatively stable at about 50 per cent.

Competition from private carriers was not considered to be significant by most for-hire carriers.

Most carriers consulted for the Review indicated little change in the involvement of private fleet in the for-hire sector over the past year, with fewer than 10 per cent reporting any loss of traffic to a private carrier. A substantial number of carriers in the general freight segment, however, noted that backhaul pricing practices of private carriers do affect rate and payloads of for-hire carriers, particularly in lower-density general freight markets.

Traffic and Rates

Traffic

Shippers' Perspective

Demand for trucking services reflected prevailing economic conditions.

Shippers reported that their overall demand for trucking services during 1990 largely reflected unfavourable economic conditions prevailing in their respective sectors of activity. While the majority of shippers reported no change in the volume of freight shipped, one in four shippers reported increases, mostly in the range of one to 10 per cent. On the other hand, 15 per cent of shippers reported some decrease in their volume of shipments by truck.

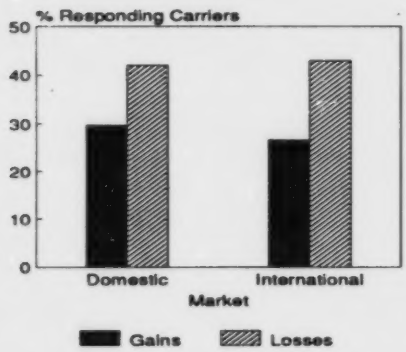
This trend was consistent across most sectors of the economy and for shippers of all sizes. In certain industries, such as forest products and automotive products, decreases in demand were more pronounced.

About eight per cent of shippers using trucking services indicated some shift of traffic from rail to truck, mostly for reasons related to market changes or rate considerations.

Carriers' Perspective

Truckload

FIGURE 5.9
Traffic Gains/Losses by Truckload Carriers



In domestic truckload operations, about one-third of carriers indicated that traffic volumes had increased by at least five per cent over 1989 levels; of those carriers reporting increases in traffic volumes, nearly a quarter had gains of 25 per cent or more. (Figure 5.9)

At the same time, over 40 per cent of carriers showed decreases of at least five per cent in traffic volumes. Decreases of 25 per cent or more were reported in one out of five cases - typically in general freight rather than specialized operations. In central Canada, poor economic conditions affected the level of demand for trucking services; weak commodity markets (e.g., fish and forest products) contributed significantly to lower traffic volumes in the other regions.

A slightly greater proportion of smaller carriers (i.e., those operating fewer than 100 highway tractors) showed traffic gains, as compared to larger carriers operating over 200 tractors. (Table 5.4) Traffic gains in domestic truckload traffic were generally at the expense of other Canadian-based carriers.

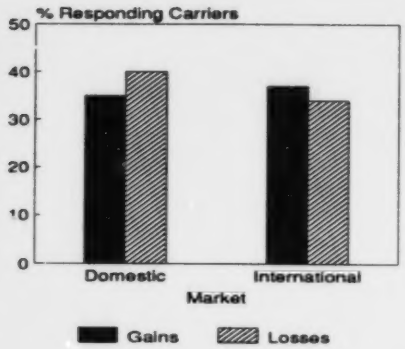
TABLE 5.4
Percentage of Carriers Reporting Traffic Gains in 1990

Segment	Fleet Size (Tractors)		
	Under 100	100 - 200	Over 200
Domestic Truckload	32%	25%	23%
Domestic LTL	31%	14%	50%
International Truckload	29%	27%	22%
International LTL	37%	25%	42%

Most central Canada carriers reported traffic losses in their transborder operations.

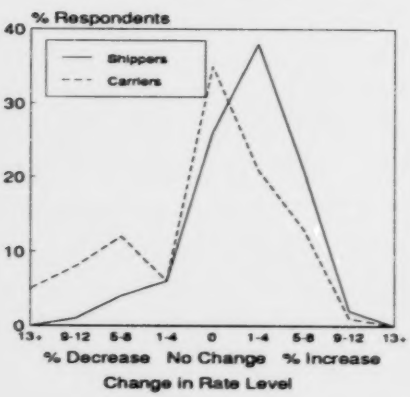
In transborder truckload operations, 43 per cent of carriers reported reduced traffic volumes in comparison with 1989. Regional variations were quite pronounced. In central Canada, 59 per cent of carriers reported that their traffic volumes were down by at least five per cent from 1989; one out of every three of these carriers had traffic losses of 25 per cent or more. By comparison, 40 per cent of carriers based in Atlantic Canada and 25 per cent of carriers from the western provinces reported that their traffic volumes had decreased. In western and Atlantic Canada, carriers reported gains from both Canadian and U.S.-based carriers; in central Canada, most traffic losses were ascribed to transborder operations and to U.S.-based carriers.

FIGURE 5.10
Traffic Gains/Losses by LTL Carriers



According to shippers, truckload rates increased only marginally in 1990.

FIGURE 5.11
Distribution of Change in TL Rate Levels 1990/89 as Reported by Shippers and Carriers - Domestic



Less-than-Truckload (LTL)

In domestic LTL operations, 37 per cent of carriers reported increased traffic volumes, mainly as a result of market share gains arising from rationalization (e.g., closures, consolidations, acquisitions) within the LTL segment. (Figure 5.10) In terms of traffic gains in relation to carrier size, the pattern differs from that in the truckload segment. Approximately half of the larger LTL carriers (200 tractors or more) reported traffic gains. (Table 5.4)

About one-third of carriers operating transborder LTL services reported traffic reductions; affected carriers were mainly based in central Canada, with nine of the 12 carriers reporting losses based in Quebec or Ontario. More than 40 per cent of larger transborder LTL carriers reported higher traffic volumes than in 1989, reflecting carrier strategies to maintain and increase market share.

In both truckload and LTL segments, on average, 25 per cent of carriers showed little or no change in traffic volumes. For a number of these carriers, such overall results were possible through better balancing of traffic, with gains in new areas offsetting losses in existing or traditional markets.

Rates

Truckload Services

The majority of shippers using domestic truckload services experienced little or no increase in unit freight costs during 1990. (Table 5.5) While about 25 per cent reported no change, 40 per cent indicated an increase of four per cent or less; one in five shippers noted increases in the range of five to eight per cent. Among decreases reported, most were in the order of one to four per cent. (Figure 5.11)

Carriers' rate changes are assessed in terms of average unit revenue - a measure that takes into account a blend of factors (e.g., payload levels, distance and traffic mixes). Such a measure is sensitive to shifts in traffic patterns and markets served (e.g., lower traffic volumes could result in more empty miles and consequently lower unit revenue without necessarily affecting the actual rate charged). In the aggregate, however, this measure is considered to be indicative of overall rate trends among carriers.

More than one-third of the carriers providing domestic truckload services indicated that rates had increased; this contrasts with the transborder truckload sector where 22 per cent of carriers reported rate increases. In both sectors, increases averaged below five per cent. (Table 5.6)

TABLE 5.5
Change in Shippers Unit Freight Costs in 1990 from 1989
Percentage of Shippers Responding

	Domestic		Transborder	
	TL	LTL	TL	LTL
Increase				
13% +	0%	1%	0%	1%
9 - 12%	2%	3%	3%	4%
5 - 8%	22%	35%	20%	28%
1 - 4%	38%	34%	36%	33%
No Change	26%	19%	27%	25%
Decrease				
1 - 4%	6%	3%	6%	4%
5 - 8%	4%	4%	4%	3%
9 - 12%	1%	0%	2%	1%
13% +6%	1%	1%	2%	1%

Slightly more than 30 per cent of carriers reported rate decreases in domestic services (mainly in the order of five to eight per cent). By comparison, nearly half the carriers operating in the transborder sector had rate decreases. Decreases in the five to eight per cent range were more prevalent in transborder services than in domestic ones.

TABLE 5.6
Change in Carriers' Average Unit Revenue in 1990 from 1989
Percentage of Carriers

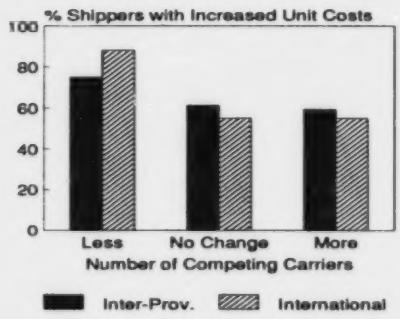
	Domestic		Transborder	
	TL	LTL	TL	LTL
Increase				
13% +	0%	5%	1%	0%
9 - 12%	1%	5%	1%	3%
5 - 8%	13%	17%	10%	3%
1 - 4%	21%	26%	10%	23%
No Change	34%	30%	34%	43%
Decrease				
1 - 4%	6%	4%	7%	3%
5 - 8%	12%	7%	18%	10%
9 - 12%	8%	2%	11%	7%
13% +	5%	4%	8%	7%

Less-than-truckload (LTL)

In LTL, continued rationalization throughout all regions (i.e., closures of terminals and consolidations of operations) contributed to a more stable rate structure. A majority of carriers providing domestic services reported increases in average unit revenue, most of which were under five per cent. Nearly two-third of carriers operating transborder services indicated either no change or increases under five per cent.

For a majority of shippers, the average unit freight costs were only marginally higher in 1990. Among domestic LTL users, close to 20 per cent reported no change while 34 per cent had increases in the order of one to four per cent. A similar pattern is evident for transborder LTL services, though there were proportionally more domestic users indicating increases in the five to eight per cent range. (Table 5.5)

FIGURE 5.12
Impact of Change in Level of Competition on Shippers Truckload Unit Freight Costs



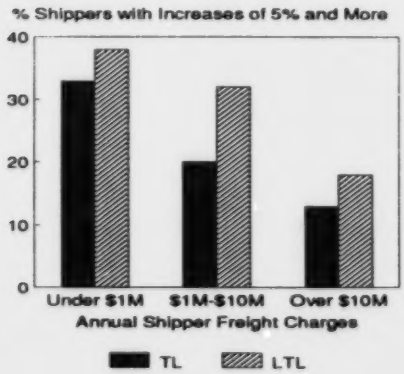
Level of Competition versus Rates

The level of competition was a significant factor affecting rate changes. In the domestic truckload sector, 75 per cent of shippers reporting increases in unit freight costs also indicated fewer carriers competing for their traffic, while about 60 per cent of shippers benefitting from increased competition reported increases in unit freight costs. This tendency was even more pronounced in transborder services. Where there were less carriers competing, 88 per cent of shippers indicated rate increases, compared to 55 per cent under conditions of increased competition. (Figure 5.12)

Although the rate trends appear to be less sensitive to the level of competition in domestic LTL services, the 1990 survey results constitute a significant departure from those of 1989. In examining rate movement in relation to the level of competition, the 1989 Review stated that rate changes were "virtually identical regardless of whether there were more or less carriers competing for traffic than in the previous year". In 1990, 82 per cent of shippers reported increases in freight unit costs under conditions of reduced competition compared to 69 per cent for shippers under increased competition.

In transborder LTL services, there was a large difference between the percentage of shippers reporting rate increases under increased competition (56 per cent) and that for shippers under reduced competition (89 per cent).

FIGURE 5.13
Change in Shippers Unit Freight Costs by Shipper Size (Inter-Provincial Services)



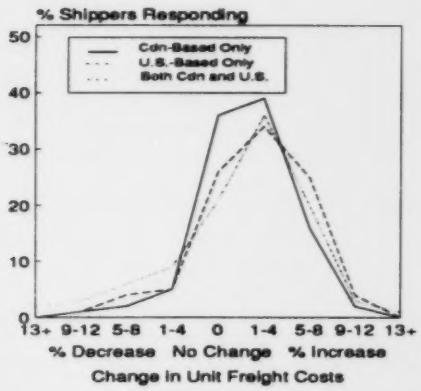
Rate Changes and Shippers' Size

In both truckload and LTL services, the proportion of smaller shippers (i.e., those with annual freight charges of less than $1 million) reporting increases in unit freight costs was about the same as that for larger shippers (i.e., with annual freight charges over $10 million). With respect to the magnitude of the increases, a greater proportion of smaller shippers reported higher rate changes than was the case with larger shippers; this applies for truckload as well as LTL services, for both domestic and transborder services.

For domestic truckload services, 33 per cent of smaller shippers reported average increases of five per cent or more, compared to 13 per cent of larger shippers.

Similar differences were noted for the truckload transborder as well as LTL domestic and transborder segments. (Figure 5.13)

FIGURE 5.14
Changes in International TL Unit Freight Costs 1990/89 by Type of Carrier Used



Transborder Rates and Carriers Used

The use of U.S.-based for-hire carriers for transborder trucking services did not necessarily entail a lower incidence of rate increases. According to the results of the Shippers' Survey, the distribution of rate changes, for either truckload or LTL service, was similar for shippers using only Canadian-based carriers as for those who used only U.S.-based carriers as well as for those using a combination of Canadian and U.S.-based carriers. (Figure 5.14)

For truckload services, 18 per cent of shippers using only Canadian-based carriers reported increases in unit freight costs of five per cent or more compared to 29 per cent of shippers using only U.S.-based carriers and 24 per cent for shippers using both Canadian and U.S. carriers. A somewhat different trend exists in LTL services, where 25 per cent of shippers using only U.S.-based carriers reported increases of five per cent or more, compared to 34 per cent for shippers in the two other categories.

Trucking Operations

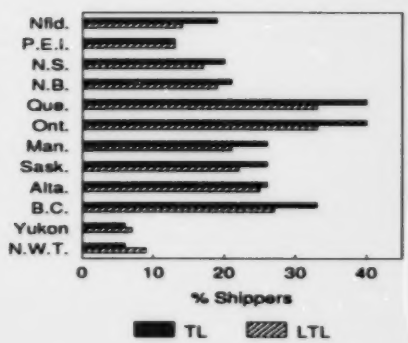
Impact of Regulatory Reform

Shippers considered results of regulatory reform to be positive, while...

Shippers' Perspective

In 1990, shippers' assessment of the impact of reduced entry controls, in respect to factors such as availability of carriers, rates and quality of service, continued to be generally favourable across all regions in both segments of the trucking industry, truckload and LTL.

FIGURE 5.15
Proportion of Shippers Reporting a Positive Impact of Reduced Entry Controls



In fewer than four per cent of all cases shippers reported that the impact of regulatory reform in extra-provincial trucking was negative. Reduced entry controls were considered to have had positive results by close to 40 per cent of Ontario and Quebec shippers using truckload services and by over 30 per cent of truckload shippers in British Columbia; for the other provinces in the western and Atlantic regions, about 20 to 30 per cent of shippers indicated positive results. (Figure 5.15)

In terms of shippers' size, the proportion of truckload shippers indicating positive assessment was somewhat higher for larger shippers (i.e., with annual shipping charges exceeding $10 million) than for smaller ones (under $1 million): 31 per cent as opposed to 25 per cent, respectively.

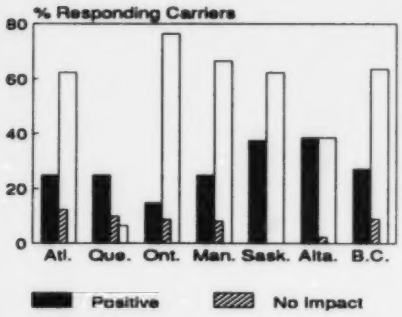
...most carriers saw impact as negative.

Carriers' Perspective

About two-thirds of the carriers consulted for the 1990 Review considered the impact of regulatory reform on their operations to have been negative . The reasons underlying the carriers' negative assessment reflect not only structural and operational changes (such as increased competition and lower rates) within the trucking industry but also external factors affecting the carriers' performance and

viability within a more competitive environment (high interest rates, taxation policies, and enforcement disparities between Canada and the United States).

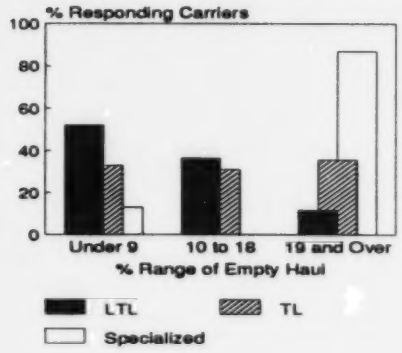
FIGURE 5.16
Carrier's Assessment of the Impact of Regulatory Reform on Their Company



Carriers' assessments varied by region and size of carrier. Alberta was the only province where a majority of carriers indicated that regulatory reforms had either a positive impact or no detrimental consequences. In all other provinces/regions, a majority of carriers gave negative assessments, reflecting concerns and difficulties in adapting to conditions that prevailed during 1990. (Figure 5.16)

Carriers generally considered that reduced entry controls have provided for improved operational efficiencies through broader scopes of operation and more balanced payloads. One indicator of this is the percentage of empty hauls in their operations, which most carriers reported as having declined or at least remained close to the 1988 level. Half of the carriers providing LTL and truckload general services indicated that their empty haul was typically less than 10 per cent. The empty hauls of carriers operating mainly truckload services varied considerably, though about a third reported an empty haul ratio under 10 per cent. The dedicated nature of equipment operated by specialized carriers (e.g., liquid and dry bulk, auto-hauling) explains their higher percentage of empty haul. (Figure 5.17)

FIGURE 5.17
Percentage Empty Haul by Carrier Activity



Potential benefits from less regulatory interference and greater market flexibility have been eroded by the overall level of excess capacity prevailing in the trucking industry. In the key transborder markets of Ontario, and to a lesser extent Quebec and British Columbia, strong entry and rate competition by U.S.-based carriers has affected the market position of some Canadian-based carriers.

At the same time, one of four carriers consulted perceived the impact of reduced entry controls to have been largely positive, despite some remaining inconsistencies among jurisdictions in the entry process. Commodity carriers in western provinces, particularly those operating transborder services, have expanded. Regional general freight carriers, particularly in Atlantic and western Canada, have expanded their networks to encompass markets, including those of central Canada, outside their previous spheres of operation.

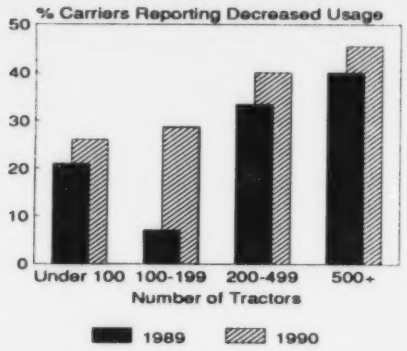
In spite of the pressures from increased competition, there was a greater tendency among smaller carriers to consider the impact of regulatory reform as positive. Of the carriers operating 500 or more highway tractors, none indicated a positive assessment. Small and medium-sized carriers generally benefitted from broader territories of operation. Larger carriers, already broadly based, continued to be concerned with questions of uniformity in the application and enforcement of the National Safety Code regulations and operating standards across jurisdictions.

Owner-Operators Usage

In the latter half of the 1980s, there was an increased tendency among carriers to use owner-operators; by the end of the decade, however, the usage of owner-operators was levelling off. Feedback from carriers for the Agency's 1989 Review indicated less reliance on owner-operators, particularly among larger carriers. In 1990, nearly half of carriers operating 500 or more highway tractors reported using fewer owner-operators (Figure 5.18); only two of the 11 larger carriers providing information in this regard indicated increases in owner-operator usage.

This trend towards less reliance on owner-operators reflects, in part, the rationalization within the industry following several years of widespread expansion

FIGURE 5.18
Use of Owner/Operators by Size of Carrier



permitted by reduced entry controls and greater reliance on owner-operators. The reduction in the use of owner-operators, also reflected in strategies of U.S. carriers, is indicative of a shift toward company drivers, e.g., J.B. Hunt - a major U.S. truckload carrier.

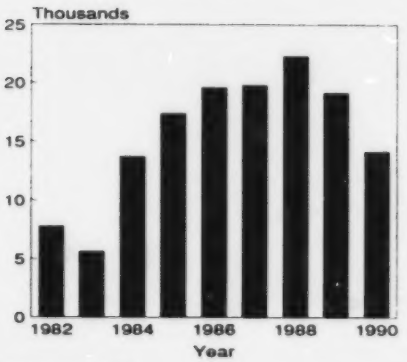
In Canada, as in the United States, these developments reflect carrier strategies to exercise increased control over factors affecting productivity (e.g., specification, allocation and scheduling of equipment). Carriers are minimizing equipment downtime arising from the application of hours of service regulations by using driver teams. While some carriers indicated that implementation of productivity measures was generally more successful using company drivers, others are introducing similar programs using owner-operators.

Equipment

Close to 80 per cent of carriers indicated that they had acquired or replaced equipment (tractors and/or trailers) during 1990. However, overall demand, as measured by new registrations of heavy vehicles, was down considerably from 1989.

Weaker markets, high interest rates, and a build-up of fleets over the past few years coupled with below target financial results contributed to a 26 per cent drop in registrations of new class 8 (i.e., gross vehicle weight over 14,968 kgs.) vehicles. (Figure 5.19) A similar situation was in evidence in the United States where sales of class 8 vehicles dropped 16 per cent.

FIGURE 5.19
New Class 8 Registrations in Canada
(1982-1990)



Source: R.L. Polk

Carrier/Shipper Relations

In the first two years of deregulation, carriers' reaction to competition typically took the form of downward pricing - particularly in the truckload general freight market. In many cases, lower rates were offset by higher payloads through better balancing of traffic flows and triangular service patterns made possible through reduced entry controls. By late 1989, the scope for additional operational efficiency gains had become increasingly limited and carriers began adopting firmer rate positions in their discussions with shippers.

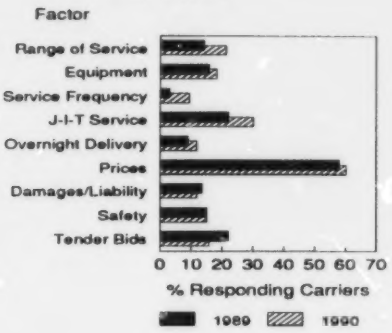
Weak commodity markets and increasingly global sources of competition for industrial and consumer products during 1990 placed additional pressure on shippers which became even more price-sensitive. For carriers, excess capacity in many segments of the trucking industry and increased fuel costs made rate-related strategies more difficult to achieve. Both truckload and LTL carriers became increasingly reluctant to sustain rate wars that erode revenues in order to maintain market share. One large LTL carrier was reported to have dropped a substantial portion of its client base in order to maintain a certain rate level.

Carriers are increasingly reluctant to sustain price wars to maintain market share.

In negotiations with carriers, shippers' priorities continue to be strongly geared towards price. (Figure 5.20) However, as the transport function becomes an increasingly integral component of production/distribution systems of shippers, shippers are placing more emphasis on such factors as reliability of service, particularly in respect to just-in-time delivery.

This orientation is expected to become more widespread among larger and smaller shippers as technology such as Electronic Data Interchange (EDI) becomes more accessible, and third-party logistics management becomes more prevalent.

FIGURE 5.20
Most Emphasized Service Factors by Shippers



Carriers' strategies for implementing more stable rate structures, geared toward long-term costs, included diversification into more specialized and high value-added services (e.g., over dimensional/heavy loads) with increased focus on service considerations. In order to meet shippers' requirements and maintain a competitive market position, carriers undertook a number of the following operational and service changes:

- more points served
- some services/operations discontinued
- scope of activities expanded
- equipment supply diversified
- service guarantees instituted
- expansion into U.S. market

Shippers continued to be highly price-sensitive, but service factors are becoming increasingly important.

Broader market coverage, either through new operating authorities or mergers and acquisitions, have permitted carriers to offer clients competitive rates and better service in return for a greater proportion of their traffic. At the same time, shippers continued to seek to improve distribution efficiencies while reducing administrative costs by dealing with fewer carriers.

Shippers are reducing the number of carriers handling their traffic.

In 1990, nearly half of all shippers using trucking services indicated having reduced the number of carriers handling their traffic. The vast majority of these shippers (85 per cent) also indicated that this course of action had favourable results.

Shippers' ratings of various service factors (i.e., quality of service, transit time, efficiency of service, frequency and equipment) were generally favourable. In dealing with proposed rate increases (which were, in some cases, related to fuel surcharges), over 33 per cent of shippers reported that they had successfully negotiated reductions; still, in the face of proposed increases, nearly 21 per cent of shippers switched some of their traffic to another trucking firm. About two in five shippers reported having absorbed the increase or adjusted their product price accordingly. The incidence of modal shifts in response to freight rate increases was negligible.

Freight Brokers

Use of freight brokers became more widespread among shippers.

About 45 per cent of shippers indicated that they had used freight brokers during 1990 (up from 40 per cent in 1989). Of these, one in four reported that their usage of brokers had increased during 1990. There was a slightly higher degree of usage among shippers requiring transborder services compared to shippers requiring only domestic transport services. In terms of shippers' size, freight brokers were used less by larger shippers.

The carriers' perception of load brokers remained largely unchanged from the previous year. Brokers were viewed by carriers as adding downward pressure on their rates, particularly in truckload general freight. Usage of brokers among carriers remained generally unchanged over 1989. Carriers continued to advocate some form of either fitness criteria or regulatory control in respect to broker activities (e.g., requirement of a security bond). While carriers contend that the introduction of the Goods and Services Tax (GST) will impose an administrative and cost burden on their operations, the GST is also considered as a possible mechanism to bring a greater degree of financial security in carrier-broker dealings. Greater financial accountability would come from the fact that brokers, in order to

obtain credits associated with the GST, must be registered with Revenue Canada and must record all transactions.

Carrier Performance

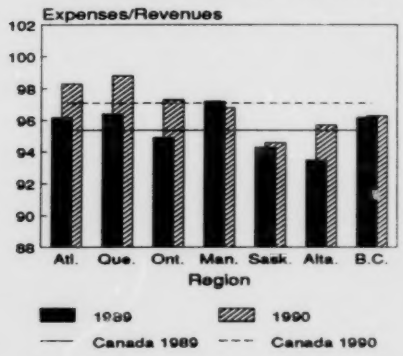
Industry

The financial performance of the Canadian trucking industry continued to deteriorate during 1990.

Although regional differences were significant, financial indicators for 1990 point to an on-going deterioration in carrier performance. The operating ratio (measuring operating expenses over operating revenues before taxes and interest payments) for the industry was at **97.1** for the first nine months of 1990; this compared with an overall operating ratio of **95.4** in 1989. Fourth quarter results were not expected to show any improvement in this respect.

Performance of carriers showed marked regional variations; on the basis of carrier's province or region of domicile, operating ratios ranged from **94.6** for Saskatchewan-based carriers to **98.8** for Quebec-based carriers. Compared to the first nine months of 1989, ratios were at least two points higher in Atlantic Canada, Quebec, Ontario and Alberta; carriers in Manitoba and British Columbia reported little change in overall operating ratios. While these differences reflect regional factors, carriers are affected by market conditions throughout their respective areas of operation which, in most cases, extend considerably beyond the borders of their province or region of domicile. (Figure 5.21)

FIGURE 5.21
Industry Performance Operating Ratios by Province/Region (9 Months, 1989-1990)

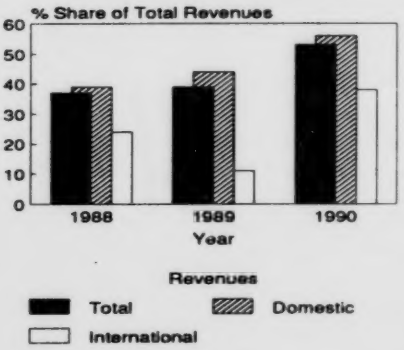


Major Carriers

During the first nine months of 1990, the performance of major carriers (i.e., with annual operating revenues of $25 million and more) was slightly poorer than that of the industry as a whole. At **98.1**, the operating ratio of the major carriers was, in the aggregate, about **one** point higher than the industry composite.

The deteriorating financial performance of major carriers is also reflected in the relative market share represented by poorly performing carriers. For the first nine months of 1990, the revenues of major carriers with operating ratios of **98** and above accounted for over 50 per cent of the total revenues of the "$25 million plus" group; the comparative figure for 1988 was 37 per cent. (Figure 5.22)

FIGURE 5.22
Major Carriers With Operating Ratios of 98 and Over (9 Months, 1988-1990)

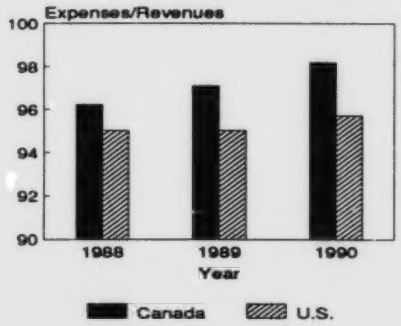


Carrier Interviews

Slightly more than half of the carriers interviewed for the 1990 Review reported that their financial situation had improved or at least remained stable in 1990. As a group, smaller carriers (i.e., those operating less than 100 tractors) appeared to have been less affected by market conditions during 1990 than medium-size (100-200 tractors) or larger carriers (over 200 tractors). Fewer than 40 per cent of the smaller carriers indicated that their financial situation had deteriorated in 1990, while 60 per cent of medium size and larger carriers reported that this was the case.

This pattern was also reflected in the carrier's respective evaluations of their financial situation relative to their projections for the year. While half of the smaller

FIGURE 5.23
Operating Ratios for Major Canadian and U.S. Carriers (9 Months, 1988-1990)



Canada: Annual Revenue of $25 Million
U.S.: Top 100

carriers indicated that they had been able to meet or surpass their projections, only one in five of the larger carriers reported in like fashion.

In considering the financial condition of carriers, regional differences are quite pronounced. While Ontario carriers represent about 25 per cent of the carriers interviewed, they accounted for close to half of those reporting a deterioration in financial situation. On the other hand, over 90 per cent of carriers in Alberta and British Columbia indicated that their financial situation had improved or remained stable.

Canada - U.S. Comparison

Although the financial performance of the top 100 U.S. carriers showed a slight deterioration in 1990 compared to the previous two years, their operating results continued to be more favourable than those of the major Canadian carriers. The difference in the composite operating ratio between Canadian and U.S. carriers has steadily widened in the past three years, going from a 1.5 point spread in 1988 to a 2.5 point difference in 1990. (Figure 5.23)

MARINE SERVICES

Canadian International Liner Trade

Highlights of 1990

SCEA Still Had No Measurable Effect

A majority of shippers, freight forwarders, conferences and port terminal operators again reported that the revisions to the *Shipping Conferences Exemption Act* (*SCEA*) had no measurable effect on their respective operations.

Increased Use of Service Contracts and I/A

Although more service contracts were filed with the Agency, other factors mitigated against the pervasive use of this rate option. Independent Action (I/A) activity, on the other hand, increased significantly in the Transpacific but only made marginal gains in other conference trades.

Widespread Unfamiliarity with *SCEA*

Agency surveys revealed that a majority of shippers, as well as freight forwarders and port terminal operators, remained unfamiliar with the objectives or provisions of *SCEA*.

Federal Initiatives Affecting Liner Trade

In 1990, the Conference Board of Canada, contracted by External Affairs, studied the impact of the increased use of service contracts. In addition, the Canadian Coast Guard released cost recovery proposals for the marine mode.

Industry Structure

Conference
A group of ocean carriers providing liner services on common trade routes who collectively agree on rates and conditions of service.

Liner Services
Services provided by conference and non-conference shipping lines using vessels operating on fixed itineraries and regular schedules; these services normally exclude the movement of bulk commodities.

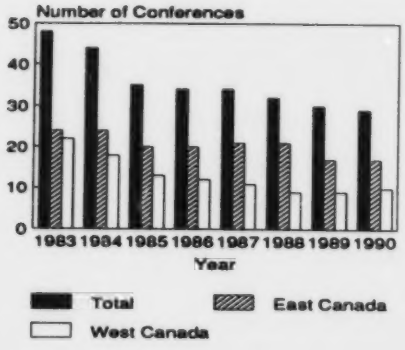
The demise of The Canadian Group Agreement (TCGA) and minor modifications in the scopes of other conferences reduced to 29 the number of tariff filing conferences serving Canada in 1990. (Figure 6.1)

Canada's east coast saw its number of conference services remain steady at 17, while the number serving west coast ports totalled 10 in 1990, an increase of one from 1989. The number of conferences serving both coasts decreased from four in 1989 to two in 1990. Of these 29 tariff filing conferences, 14 carried Canadian exports, 11 moved imports and four carried both import and export cargo. The suspension of operations by TCGA, which carried import cargo from Mediterranean countries to Canada's east coast, was the only service change affecting Canada's major trade routes.

There was very little change in conference membership in 1990; the slight decrease that was registered occurred on secondary trade routes. A total of 54 shipping lines, down from 56 in 1989, were members of tariff filing conferences, with 24 lines, compared to 26 in 1989, holding membership in more than one conference.

Other agreements on file with the Agency in 1990 remained constant at six, consisting of one inter-conference agreement, one stabilization agreement, and four discussion/bridging agreements.

FIGURE 6.1
Conferences serving Canada as of December 31 of each year



Conference Operations

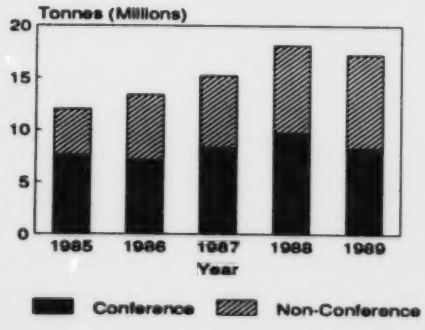
Importance of Conferences in Canadian Trade

In terms of freight tonnage carried in Canadian trade, marine remains the most important mode. As Canada is a major world producer of raw and semi-finished materials, bulk shipments dominate its international trade, accounting for almost 93 per cent (222 million of a total of 239 million tonnes in 1989) of tonnage moved in international waterborne commerce.

Freight carried in liner services is a much smaller component (i.e., seven per cent) of Canadian international waterborne trade; however, the higher unit values of liner cargoes, particularly those that are containerized, give this component a significance beyond its proportion of overall tonnage. Changes in tonnages moved in Canadian liner trade, both conference and non-conference, from 1985 through 1989, the most recent data available, are seen in Figure 6.2.

Conference carriers continued to carry the majority (55 per cent) of liner cargo to and from the Canadian east coast in 1989, although their proportion was down from 1988. It should be noted, however, that conference cargo to and from the east coast is overestimated to some extent, as large volumes of U.S. originating or destined cargo classified as non-conference are shipped in conjunction with conference cargo via Montreal, and to a lesser extent via Halifax, to and from overseas points.

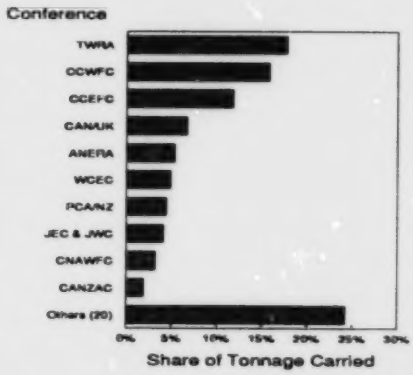
FIGURE 6.2
Canadian International Liner Trade



On the other hand, 64 per cent (down from 75 per cent in the previous year) of reported liner tonnage moving from the Canadian west coast in 1989 was handled by non-conference carriers. A proportion of Canadian liner cargo moving via the west coast is, however, diverted through U.S. west coast ports for shipment overseas via conference and non-conference carriers.

Conferences provide liner services on all of Canada's major trade routes. Figure 6.3 ranks those conferences moving the majority of Canadian conference tonnage according to their respective market shares.

FIGURE 6.3
Share of Conference Tonnage Carried by Tariff Filing Conferences in 1989



Transport Canada's Market Share Study

In 1990, Transport Canada completed a study of the share of liner import and export freight moved by conference and non-conference carriers in the period 1977 through 1988 on Canada's major trade routes including: the U.K./Continent, the Far East, Australasia, and the Mediterranean. The statistics contained in the report will be updated on an annual basis.

Level of Service

During 1990, a pronounced downturn in both the U.S. and Canadian economies, the disruption of trade flows to and from the Middle East, and sharp jumps in the price of bunker fuel as a result of the Persian Gulf crisis, all contributed to changes in levels of service for many ocean carriers.

St. Lawrence Coordinated Service underwent changes.

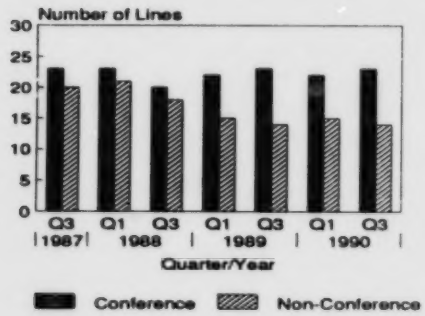
In the North Atlantic trades, Canada Maritime (CM) and Orient Overseas Container Line (OOCL) revamped their St. Lawrence Coordinated Service to northern Europe by adding ships and changing port rotations, thereby reducing transit times. On the Canadian east coast, both Trasatlantica and Costa Container Line withdrew from joint services, the former with CM to the Mediterranean and the latter with Evergreen/Italian Line/Compagnie Générale Maritime (CGM) calling at Halifax. Maersk Line added a call to its Mediterranean service. On the west coast, Sea-Land and P&O Containers withdrew from the joint service to Europe with Hapag-Lloyd, CGM and Atlantic Container Line (ACL); the two lines will no longer provide a direct service to Canada. Johnson Scanstar left the west coast entirely in mid-1990.

Hyundai and Hanjin resigned from TWRA.

In the Far East trades, Hyundai and Hanjin Container Line announced their resignation from the Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) as of January 1, 1991 while Mitsui and NYK terminated their joint service in July of 1990. As well, Hoegh Lines discontinued service in the Pacific, and China Ocean Shipping Company (COSCO) and Evergreen upgraded capacity into Vancouver. COSCO began offering a landbridge service from eastern Canada via New York.

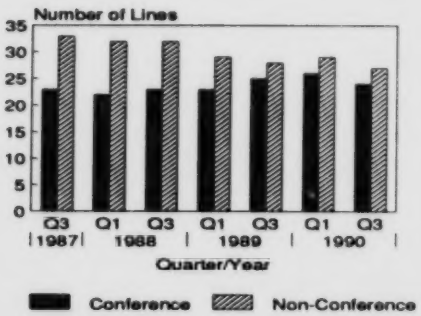
The Australian trade saw International Maritime Transport (IMT) begin providing a forest products and breakbulk service in a slot charter agreement with Australia-New Zealand Direct Line (ANZDL), calling at Vancouver, and East Asiatic Company (EAC) Line, using Neptune Orient Lines (NOL)/OOCL vessels out of Vancouver and transferring cargoes to connecting vessels in the Far East. Other changes included a reorganization of Nedlloyd Lines' services and the use of relays to and from Vancouver by Blue Star Line and by PACE/Columbus Line from Puget Sound ports.

FIGURE 6.4
Liner Services on Major Trade Routes to/from Western Canada



Note: Includes services via U.S. ports and mini-landbridge services

FIGURE 6.5
Liner Services on Major Trade Routes to/from Eastern Canada



Note: Includes services via U.S. ports and mini-landbridge services

Conference and non-conference transit times were similar on major routes.

Canadian shippers enjoyed ample choice of liner services.

During 1990, the number of conference lines serving western Canada on three major trade routes (i.e., U.K./Continent, Pacific Rim, and Australia/New Zealand) remained stable. (Figure 6.4) Although the number of lines calling directly at Canadian ports fell from 17 in the fall of 1989 to 14 by the fall of 1990, lines offering services via U.S. ports increased from five to nine. On the east coast, the number of conference lines calling at U.S. ports remained stable, while the number serving eastern Canada directly decreased by two from the fall of 1989. (Figure 6.5) In terms of frequency, all major trades were serviced equally by conference and non-conference vessels, except for the east Canada-U.K./Continent trade where non-conference operators, such as Maersk and Evergreen, continued to maintain a strong competitive presence. Landbridge services were provided mostly by conference lines primarily on the eastern Canada/Far East trade route. In the Australian trade, feeder services from the Far East were often offered by major non-conference lines, with conferences providing a less frequent direct service.

Fleets continued to change quickly on the North Atlantic in 1990. Maersk introduced two more new 4,000 TEU (twenty-foot equivalent unit or container) vessels to serve Europe and the Far East, eight of which were operating by the fall. Holland Canada Line replaced its chartered vessels with three modern 1,034 TEU containerships owned by its parent company. Other new capacity on the North Atlantic from the east coast was added by CM and OOCL (two containerships), Kent Line (one ro-ro vessel), and Balt Canada Line (one ro-ro vessel). Only on the Mediterranean route was there a reduction in fleet size with Evergreen's withdrawal of a 2,700 TEU vessel following Costa's resignation from the Evergreen/Italian Line/CGM joint service, necessitating a reduction in service frequency.

The west coast/Far East route saw expanded capacity during 1990. Both COSCO and Evergreen significantly increased vessel size in their services. COSCO introduced a series of new 2,700 TEU vessels while Evergreen added vessels of 1,800 TEUs to replace the old 878 TEU equipment. NYK and Mitsui continued to call at Vancouver with Hyundai as NYK's new partner, employing a total of 10 vessels, compared to six in 1989. The withdrawal of P&O Containers and Sea-Land from the Hapag-Lloyd/CGM/ACL joint service occasioned significant adjustments to the fleet serving the west coast to Europe route. ACL contributed a second vessel to replace the P&O vessel and Hapag-Lloyd introduced three 1,400-1,600 TEU vessels to replace three smaller ones on charter, thus maintaining a schedule of weekly calls. In the Australian trade, ANZDL introduced two 921 TEU containerships to replace a 1,174 TEU chartered vessel sailing out of California ports.

On the two highest volume routes, between eastern Canada and northern Europe, and between western Canada and the Far East, non-conference carriers offered transit times comparable to those advertised by shipping conferences in 1990. On lower volume routes, there tended to be more differentiation between times offered by conference and non-conference lines, especially in the Australian trade where non-conference feeder services from the Far East resulted in longer transit times to final destinations.

Given that capacity increased on most major Canadian trade routes, it would appear that Canadian shippers did not suffer from a lack of available direct liner services in 1990. Indeed, overcapacity reported in recent years on major shipping routes to and from North America tends to support this observation. Moreover, Canadian shippers have increasingly benefitted from their relative proximity to major U.S. ports in what has become a single North American market as a result of the proliferation of landbridge and intermodal services offered by both conference and non-conference shipping lines.

Transport Canada's annual level of service study concluded that, overall, changes in conference or joint service membership, frequency of calls, capacity and transit times appeared to be more related to market forces at work on the routes served than to Canada's conference exemption legislation - *SCEA* - during 1990.

Tariffs

In keeping with past reviews, the Agency continued to monitor the annual changes in freight rates for major moving commodities on three of Canada's major liner trade routes.

Surcharges added to the basic ocean tariffs of shipping conferences continued to affect freight rates paid by Canadian shippers on major trade routes. During 1990, the Persian Gulf crisis led to significant increases in surcharges, particularly bunker and fuel adjustment factors (BAFs and FAFs), which were reflected in total ocean freight rates. However, BAFs and FAFs had stabilized by year end and even exhibited small declines in some conferences' tariffs. Changes in the other prevalent surcharge, the currency adjustment factor (CAF), were dictated by fluctuating exchange rates in 1990, reducing freight rates on some trade routes while increasing them on others.

Eastern Canada-Australia

In 1990, as in 1989, the inbound Australia-Eastern Canada Freight Conference, and the outbound Canada Australia/New Zealand Association of Carriers (CANZAC) operated throughout the year. There were no changes in either conferences' membership.

Changes in surcharges were responsible for outbound increases and inbound decreases in freight rates.

The inbound conference instituted no general rate increase (GRI) in 1990; however, an examination of its tariff revealed some fluctuations in the basic rates of eight commodities reviewed. Basic rates for three of these commodities declined by three to six per cent, rose by two to 10 per cent for three other commodities, and showed no change for the other two. However, as declining CAFs offset increases in BAFs, by year end total freight rates for the majority of the commodities tracked for this conference had declined by two to 14 per cent. Two commodities, not subject to CAFs, saw their total freight rates increase by one and seven per cent respectively.

Tariff activity in the outbound conference paralleled the inbound conference's in that shippers were not subjected to a GRI in 1990, so that basic rates for five of its six major moving commodities remained unchanged. The introduction of BAFs in September and increases in CAFs throughout 1990 also resulted in higher total rates for all commodities, with overall increases ranging from 10 to 17 per cent.

The presence of several non-conference lines in the trade continued to ensure competitive freight rates in 1990. Rate changes appear to have been the result of changes in currency exchange rates and fuel prices.

Eastern Canada - United Kingdom/Continental Europe

The same four conferences, two outbound from Canada (one to the U.K. and one to the Continent), and their inbound counterparts, continued to ply this trade route in 1990. Conference structure and membership remained unchanged for all four conferences.

Both outbound conferences announced two GRIs totalling $160 per TEU and $240 per 40-foot equivalent unit or container (FEU). However, rates for many major commodities moving in this trade are negotiated on a yearly basis with individual shippers associations and are not subject to GRIs. An examination of basic rates for ten major commodities (five for each conference) showed that none of these rates were subjected to the maximum increase in 1990, as two did not change, one dropped by four per cent, and the remaining seven rose from one to five per cent. CAFs and BAFs were more of a factor than GRIs in 1990, leading to increases in total rates of four to 16 per cent for nine of the ten major commodities. The remaining commodity dropped by 11 per cent.

GRI's and surcharges led to increases in inbound and outbound freight rates.

The inbound conferences each announced one GRI of $75 per TEU and $120 per FEU in 1990, again with the rates of some commodities being negotiated on an annual basis with individual shippers. An analysis of basic rates for 12 commodities (six per conference) revealed that no rate increased by the full amount of the GRI, with the exception of one commodity whose rate rose by slightly more than the announced GRI. Four of the remaining commodities' basic rates did not change, three increased by approximately four per cent, and the other four declined by one to 23 per cent. Overall rates, including surcharges, increased by seven to seventeen per cent for eight commodities, and decreased by two to 18 per cent for the other four.

Several strong non-conference competitors operating on the North Atlantic route continued to prevent conferences from fully implementing the announced GRIs. A declining Canadian dollar and increases in oil prices also contributed to rate increases on these routes.

Eastern and Western Canada - Far East

The four conferences operating on this route in 1989 continued in 1990. Member lines of the TWRA provided outbound service from eastern and western Canada to the Pacific Rim, while the Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) -- from the Pacific Rim excluding Japan -- and the Japan-East Canada (JEC) and Japan-West Canada (JWC) Freight Conferences -- from Japan -- provided inbound services. All of these conferences quote rates in U.S. dollars.

Rate increases in both directions were prevalent.

TWRA announced one GRI of $160 per TEU and $200 per FEU in 1990. Due to the extensive use of I/A by this conference, the lowest basic rate and lowest total rate available to the shipper, either standard conference or I/A, were selected for the analysis of rate changes for selected major moving commodities. An examination of twenty basic and total rates (including west coast, east coast all water, mini-landbridge [MLB] and interior point rates) for various export commodities to Japan and Korea revealed an extensive variation in changes in basic rates. Nine of these declined -- four by less than 10 percent, three by 11 to 20 per cent, and two by more than 20 per cent. Two rates remained unchanged, and nine other rates increased -- three by less than 10 per cent, and six by 11 to 20 per cent. Increased BAFs overshadowed a slight drop in CAFs and contributed to increases in total rates for export commodities to Japan and Korea. Five of the conference's total rates declined in 1990 -- three by less than two per cent, and two by eight per cent. Fifteen total rates increased -- seven by less than 10 per cent, six others by 10 to 20 per cent, and two by 22 per cent.

ANERA instituted one GRI of $225 per TEU and $300 per FEU. Again, extensive use of I/As forced the analysis to focus on the lowest rate available to the shipper. An examination of west coast, east coast all water, and MLB basic rates for five major moving commodities revealed that 12 rates fully reflected the GRI while the remaining three rose to a lesser extent. Increases ranged from six to 17 per cent.

Changes in total rates also reflected the GRI and higher BAFs, rising from six to 22 per cent.

The JEC and JWC maintained their "open rates" (rates set independently by individual member lines) policy in 1990, making it impossible to track changes in rates on these trade routes. The JWC continued to file minimum revenue requirements, but there was no way to ascertain the actual rates used. While both conferences announced a GRI of $93 per TEU and $133 per FEU, it was again impossible to verify any changes in either basic or total rates. BAFs for both conferences rose from $95 per TEU and $132 per FEU in January to $252 and $352 respectively by year end; CAFs declined from 51 to 47 per cent over the same period.

The extensive use of I/A on the Transpacific route was not new as TWRA and ANERA had been using this pricing option prior to the amendment of *SCEA* in 1987. Rate changes seem to be attributable, in large part, to market forces and fuel price increases resulting from the Persian Gulf crisis.

Internal Study of Changes in Conference Ocean Freight Rates Undertaken by Agency

In order to more efficiently and thoroughly evaluate the impact of *SCEA* on conference ocean freight rates, and as a supplement to the annual analysis of tariffs in the Annual Reviews, the Agency undertook to track changes in conference tariffs before and after the passage of *SCEA*. The *SCEA* tariff study focused on the development of a practical approach to effectively track changes in ocean tariffs on a quarterly basis, and analyse these changes from 1983 through 1990. Rates tracked were those for high-volume import and export commodities moving on major Canadian liner trade routes.

The approach to the study was modelled on that used by the Federal Maritime Commission (FMC) in its analysis of the impact of the *U.S. Shipping Act of 1984* on ocean freight rates. The FMC provided the Agency with the services of an ocean freight rates expert for an extended period during 1990. Many of the study's preliminaries were completed in early 1991. As part of this ongoing study, conference rates will be updated quarterly throughout 1991.

Effectiveness of *SCEA*

Service Contract
An agreement by which a shipper commits a minimum volume of cargo, over a fixed time period, to conference member line(s) in exchange for a rate lower than the standard conference rate and/or a defined service level.

Service Contracts

Developments related to the use of ocean service contracts in Canadian conference liner trade were encouraging in 1990. After reporting only five contracts in use in 1989, conferences filed 24 with the Agency in 1990. The growth in the number of contracts filed can be attributed primarily to a change in the policy of one conference regarding its willingness to negotiate service contracts with shippers.

Although their numbers increased, service contracts were still of little significance.

The number of conferences filing service contracts increased from three in 1989 to five (two export and three import) in 1990. Export contracts filed increased from two to eight while import contracts rose from three to 16. All import contracts involved the carriage of finished goods, while export contracts were negotiated for some semi-finished goods. All of the service contracts filed in 1989 expired in 1990. Nine of the 24 filed in 1990 expired by year end.

Despite the recent growth in the use of service contracts, this rate option is still not currently employed on some of Canada's major trade routes, the major one being the Transpacific. The results of the Agency's 1990 Survey of Shipping Conferences, confirmed that only a very small proportion of Canadian conference trade moved under service contract rates in 1990.

The extensive use of I/A on some trade routes, Canadian shippers' unfamiliarity with rate options available under *SCEA* and their frequent use of freight forwarders, combined with conference policies with regard to service contracts requiring unanimous consent of member lines, continued to restrict the use of service contracts in a Canadian context. Moreover, a Conference Board of Canada study observed that the use of these contracts may have been pre-empted, to some extent, by the ability of some shippers to obtain preferential rates through informal negotiations with conference member lines.

The Conference Board of Canada studied service contracts.

The subject of ocean service contracts generated sufficient interest in 1990 for External Affairs and International Trade Canada to contract the Conference Board of Canada to carry out a study on the potential effects of the increased utilization of service contracts over a five-year period on Canadian export competitiveness.

Conference Board Studied Ocean Service Contracts

The Conference Board of Canada attempted to quantify the potential benefits to the Canadian economy of the increased use of ocean service contracts. After collecting information pertinent to service contract use through a program of interviews, different scenarios were developed and tested, varying the ocean transportation share of commodities' export price and the incremental savings accruing from the increased use of service contracts. The scenarios predicted an absolute increase in total export activity between $90 to $135 million (1990 $) in Year 1 based on the most probable transportation cost-savings defined by the scenarios and between $275 to $390 million in Year 5. The simulation exercise also predicted an absolute growth in the Canadian economy as a whole and an increase in employment totalling 100 jobs in Year 1 and between 3,100 to 3,400 by Year 5. The above impacts assumed that all cost savings resulting from service contract use were applied to the reduction of export prices.

Independent Action (I/A)
Action by a conference member line of setting a rate or service item different from the conference's existing tariff provisions. *SCEA* provides for the taking of I/A by any member line subject to informing the conference, which cannot demand more than 15 days notice.

Independent Action

The number of conferences whose lines used I/A in Canadian trade in 1990 increased by three to 13. During 1990, the Western Canada-Europe, Canadian North Atlantic and Continental Canadian Westbound Conferences filed I/As with the Agency for the first time under the new legislation. TWRA and ANERA member lines continued to use I/A extensively on their respective trade routes as indicated by the plethora of I/As taken and the significant volume of freight moved

under these rates in 1990. The remainder of the conferences whose lines used I/A did so sparingly.

An analysis of 1990 tariff filings revealed that, as in 1989, I/As generally took the form of rate actions. Other types of I/As employed included war risk premiums on commodities moved to the Persian Gulf, line specific rates within a conference, quantity specific rates, rates quoted by a single member line to specific locations within the scope of a conference and clarifications of conditions of service.

I/As took the form of rate actions providing discounts of up to 30 per cent in the case of TWRA and ANERA.

In the two conferences where I/A was used extensively -- TWRA and ANERA -- discounts from the standard rate ranged from a minimum of three per cent to a maximum of 30 per cent in 1990, and varied by commodity and according to origin and destination.

The impact of conference GRIs on I/A rates appears not to have changed from 1989 to 1990; I/A rates were generally subjected to a simultaneous increase identical to the GRI, thus maintaining the differential between the I/A and the standard rate.

The use of I/A increased in the Transpacific but changed little in most other trades.

In 1990, TWRA and ANERA continued to lead all other conferences, by a wide margin, in the use of I/As in Canadian trade, as most of their member lines offered I/As on a multitude of commodities. In an attempt to streamline its rates and eliminate inactive I/As, TWRA restructured its tariff in 1990. As a result, I/As pre-dating the rationalization exercise frequently became the new standard rates generally leading to a lowering of the number of I/As refiled per commodity. The tariff restructuring also had the effect of narrowing the differential between the new standard rate and the I/As refiled by member lines. Nevertheless, the number of I/As filed by the TWRA increased by 53 per cent in 1990. Similarly, I/As taken by ANERA increased by 80 per cent in the same year.

Use of Independent Action by Conferences Serving Canada

Member lines of thirteen conferences filed I/As with the Agency in 1990, an increase of four over the previous year. However, it was discovered that lines of one conference -- the Mediterranean North Pacific (MEDPAC) -- which had not been previously identified as using this rate option, had used I/As in 1989. Conferences whose lines filed I/As for the first time in 1990 were:

- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)

Conferences whose member lines continued to use I/A in 1990 included:

- Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- West Coast/Middle East and West Asia Rate Agreement (WAME)
- The Canadian Group Agreement (TCGA)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Canada-U.K. Freight Conference (CAN/UK)
- Canadian Continental Eastbound Freight Conference (CCEFC)
- Mediterranean North Pacific Freight Conference (MEDPAC)

Although not listed as using I/As, as a direct outcome of the inclusion of the mandatory right of I/A provisions in *SCEA*, member lines of the JEC and the JWC continued to quote "open rates", ostensibly an extreme form of I/A.

Despite the use of these rates by three additional conferences, I/A activity in 1990 appeared to change little from that seen in 1989 in most trades except the Transpacific. At best, the use of I/A rates made only slight inroads in other Canadian conference trades in 1990 although the threat of the use of this rate option by member lines of conferences undoubtedly continued to influence conference rate-making decisions to the benefit of Canadian shippers.

Perspectives on *SCEA*

Shippers' Perspective

Results of the Agency's 1990 Shippers' Survey revealed that almost three-quarters of those responding were unfamiliar with *SCEA*, up from about two-thirds in the previous year. Once again, larger shippers who exercised greater direct control over the movement of their exports and imports were found to be more familiar with the legislation than their smaller counterparts who relied almost exclusively on freight forwarders to make their transportation arrangements.

Of those shippers familiar with the Act, a majority (down slightly from 1989) were of the view that *SCEA* in general had not had any effect on their operations in 1990. However, the proportion of shippers reporting benefits from *SCEA* increased from 18 per cent in 1989 to 22 per cent in 1990; those holding a negative view of its impact dropped slightly from 24 in 1989 to 22 per cent in 1990.

Proportionally more shippers found *SCEA*'s service contract, I/A and notice period provisions beneficial in 1990 than in 1989, although the majority still viewed those provisions as having had no effect on their operations.

FIGURE 6.6
Shippers' Familiarity with *SCEA*

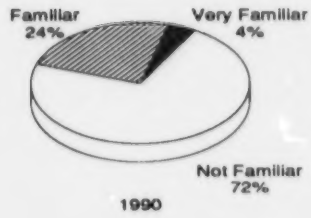


FIGURE 6.7
Shippers' Assessment of the Effect of *SCEA* in General on their Operations

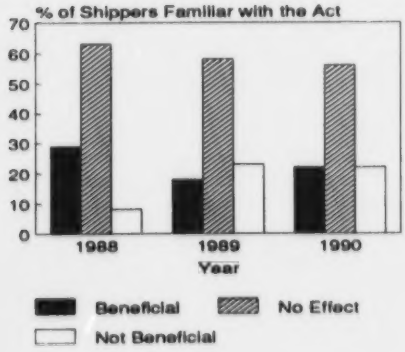


TABLE 6.1
Shippers' Assessment of Key *SCEA* Provisions

	Beneficial %			No Effect %			Not Beneficial %		
Effect of	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Service Contracts	21	17	29	74	68	62	5	15	9
Independent Action	32	34	42	65	55	51	3	11	7
Notice Period	27	29	31	63	65	58	10	6	11
Complaint Resolution	7	9	9	90	86	77	3	5	14

Use of service contracts increased.

Although up slightly from 1989, still less than one out of five shippers familiar with the Act reported approaching conference carriers regarding the negotiation of service contracts in 1990. According to survey results, only 15 per cent of those shippers involved in export trade and five per cent in import trade actually used service contract rates "exclusively" or "frequently". Moreover, just over five per cent of responding shippers made use of service contract rates to move the majority of their overseas freight.

Use of I/A increased slightly.

Survey results confirmed that I/A was again used by more shippers, at least in export trade, than were service contracts in 1990. One in four shippers familiar with the Act reported approaching conference member lines on taking I/A. For imports, I/A was used to varying degrees by over one-half of responding shippers. Twenty-one per cent of these shippers moved varying proportions of their cargo, ranging from less than 10 per cent to greater than 51 per cent, on I/A rates in 1990.

Adequacy of Non-conference Services

Four in 10 responding shippers considered non-conference shipping services to their major trading areas adequate in 1990, 13 per cent said they were not, while 47 per cent could not say.

Conference vs. Non-conference Rates

A majority of responding shippers, using both conference and non-conference services in import and export trade, reported non-conference freight rates one to 10 per cent lower than comparable conference rates.

Shippers Rate Conference and Non-conference Level of Service

For the third consecutive year, shippers overwhelmingly favoured price/rate as the number one factor in their selection of an ocean carrier. Overall service, transit time and frequency of sailings were a distant second, third and fourth, respectively.

Shippers' ratings of non-conference and conference carriers' service levels changed somewhat from 1989 to 1990. Conference carriers were again rated "good" to "very good" considerably more often regarding frequency of sailings and transit time, while non-conference carriers obtained better ratings considerably more often on price/rate and slightly more often on space availability in 1990. In terms of overall service, shippers rated conference carriers "good" to "very good" only slightly more often than their non-conference counterparts.

Very few shippers provided written comments on marine services, and *SCEA* in particular, in the 1990 survey. However, comments received on the Act reiterated shippers' difficulties in negotiating service contracts or obtaining I/A rates from conferences. Shippers depicted conferences as reluctant to discuss rates on routes where little non-conference competition exists and slow to react to rate requests. Some shippers expressed the view that *SCEA*, as it presently exists, should be amended to increase the influence of shippers and make conferences more competitive. Others felt it should be eliminated outright to foster increased competition in Canadian international liner trade.

Perspective of the Designated Shippers' Group

The Canadian Shippers' Council (CSC), the only designated shippers' group under *SCEA*, again expressed scepticism of the value of *SCEA* in that it continued to offer few benefits to Canadian shippers in 1990. The CSC explained that the conference system in Canadian liner trade formed a barrier to satisfying shipper needs. Shippers require choice and variety in both type and quality of service, effective

price competition, and the ability to negotiate and exchange information freely and confidentially with individual shipping lines.

The Canadian Shippers' Council expressed its displeasure with SCEA.

The designated shippers' group again voiced its disappointment with respect to the use of I/A and service contracts, *SCEA*'s pro-competition innovations. Except for the TWRA, the CSC found no evidence of the extensive use of I/As in other trades and stated that conferences continued to vigorously oppose the use of service contracts in a Canadian context.

The designated shippers' group reported meeting with North Atlantic and Pacific conferences on a limited basis in 1990 to discuss GRIs, CAFs, FAFs, ancillary charges, service contracts and I/As, slot chartering, detention and demurrage rates, and the GST. As its consultations with conferences continued to lack specificity, yielding unsatisfactory results, the Council once again called for a clarification of the *SCEA* provision regarding conferences supplying information satisfactory for the conduct of a meeting. The CSC did, however, mention the efforts of the Associated Conferences Secretariat, representing major conferences providing services in Canadian trade, in attempting to develop a clearer definition of consultation within the scope of *SCEA*.

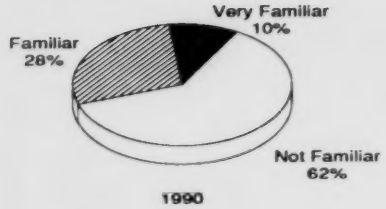
SCEA's lack of meaningful dispute resolution mechanisms coupled with the lack of transparency of various conference ancillary charges also continued to pose problems for the Council in 1990.

The Canadian Shippers' Council filed a formal complaint on discussion, bridging and stabilization agreements.

The CSC also filed a formal complaint with Consumer and Corporate Affairs' Bureau of Competition Policy regarding the status of discussion, bridging and stabilization agreements under *SCEA*. As it viewed agreements such as the Transpacific Stabilization Agreement as beyond conference arrangements permissible under the Act, and feared their existence may result in an unreasonable restraint on service and increased transportation costs, the CSC called for an investigation of their scope and effect on competition.

In summing up its position on the Act, the Council, emphasized that it was "... more than ever convinced that *SCEA* does more to support the anti-competitive activities of conferences than it does to protect Canadian shippers ..." and "... that artificial restraints on competition which may have made some sense in a different era have no place in the global markets of the 1990s."

FIGURE 6.8
Canadian International Freight Forwarders Familiarity with *SCEA*



Freight Forwarders' Perspective

Results obtained from the 1990 Survey of Canadian International Freight Forwarders showed a majority of respondents were still unfamiliar with *SCEA*. As in previous surveys, smaller forwarders tended to be less familiar with the legislation than their larger counterparts. The vast majority of forwarders, as in 1989, reported that *SCEA* had had little impact on their operations in general or on their ocean freight rates, which had generally increased on most trade routes in 1990.

Price/rate was deemed by 86 per cent of forwarders to be the most important consideration when choosing a shipping line. Following well behind, but still rated as important, were space availability, frequency of sailings, transit times and overall service.

As a rule, respondents were of the view that non-conference lines offered a viable alternative to conference carriers in 1990, with most indicating that both were used to some extent in their operations. However, forwarders reported assigning a

majority of their cargo to conference carriers almost twice as often as to non-conference lines. Conference lines were either viewed as "no different" or "worse" than non-conference lines by forwarders rating their success with lines in consultations and rate negotiations. While both conference and non-conference lines were favourably rated in terms of service by respondents, conference lines received "very good" ratings more frequently than the latter.

According to forwarders, non-conference lines' rates were seen as more stable than those of the conference lines in 1990, with 78 per cent of them indicating the use of non-conference rates either "exclusively" (16 per cent) or "frequently" (62 per cent). While the proportion of forwarders who reported using standard conference rates did not change notably from 1989, the frequency with which they used these rates decreased significantly when compared to the previous year.

I/A was more frequently used by forwarders in 1990.

One-third of responding forwarders approached conferences regarding I/A in 1990, with almost all of them having some degree of success. Close to two-thirds (up from 55 per cent in 1989) of respondents indicated using I/A to some extent in 1990. Of those respondents familiar with *SCEA*, almost 90 per cent reported using I/A. Indeed one-half (compared to 19 per cent in 1989) of all responding forwarders reported using I/A either "exclusively" or "frequently" in 1990. On average, I/A rates were estimated to be six to 10 per cent lower than standard conference rates and the proportion of forwarder shipments moved under these rates tended to be either a small proportion or more than one-half of their total volumes. Forwarders' views were generally split regarding the effect of I/A on their bargaining position with conferences, with almost as many reporting a "positive effect" as reporting "no effect".

Very few service contracts were obtained by forwarders.

The trend regarding the use of service contracts among forwarders seen in the two previous years continued into 1990 with only six per cent reporting their "frequent" or "exclusive" use. Lower rates, followed by protection against future rate increases, were cited as the major reasons for entering into service contracts. A large majority of responding forwarders were of the view that service contracts had had no effect on their bargaining positions with conferences in 1990.

When asked which intermodal combination was used to handle the largest proportion of their overseas shipments, almost equal numbers of forwarders indicated "truck/marine" and "rail/marine". Over 70 per cent of forwarders indicated using through rates in 1990 with the majority moving either less than 20 per cent or over 50 per cent of their shipments under these rates.

Loyalty Contracts

A small number of forwarders indicated that they were still using loyalty contracts in 1990. In a few cases, over half of those forwarders' shipments moved under this type of agreement, where shippers/ forwarders obtain lower rates from members of a conference in exchange for committing all or a fixed proportion of their cargo to the conference's member lines.

In commenting generally on marine-related issues, several forwarders familiar with the legislation proposed the elimination of *SCEA* as they felt it had been ineffective in meeting their needs. Two issues mentioned in the 1989 survey - the recognition of international freight forwarders as shippers and the need for a definition of a bona fide freight forwarder - were again raised in 1990.

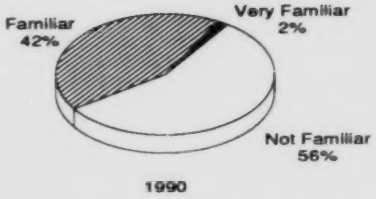
The impact of container availability on rate levels and carrier choice, the effect of increases in ancillary charges on total ocean freight rates, and the inability of forwarders to quote competitive rates to clients given surcharge uncertainty, were also identified as key concerns in 1990.

Port Terminal Operators' Perspective

For the first time in 1990, the Agency carried out a full-fledged survey of port terminal operators, soliciting their views on the impact of *SCEA* on their operations.

Responses were received from operators of all types of terminals, including those specializing in the throughput of containers, ro-ro, dry and liquid bulk, forest. products and general cargo.

FIGURE 6.9
Port Terminal Operators' Familiarity with *SCEA*



Terminal operators, although proportionally more familiar with the Act than forwarders or shippers, proved no different from other groups of users of marine services surveyed by the Agency in 1990 in that the majority (56 per cent) pleaded unfamiliarity with *SCEA*. However, unlike shippers and freight forwarders, survey results revealed no relationship between size of operation and familiarity with the legislation.

Just over one-half of all respondents indicated that *SCEA* generally had no impact on their business in 1990; the other 43 per cent responded that they could not say what the Act's impact had been. Moreover, only one in three operators were able to comment on the relevance and impact of *SCEA*'s specific provisions on their operations in 1990. In fact, a large majority of those operators familiar with *SCEA* found none of the legislation's key provisions (i.e., service contracts, independent action, notice periods and complaint resolution mechanisms) to be relevant to their operations. An even greater percentage of these operators reported no impact of any of these provisions on their businesses in 1990. Changes were attributed to economic rather than legislative factors.

Conferences' Perspective

Over 90 per cent of conferences operating in Canadian trade responded to the Agency's 1990 Survey of Shipping Conferences, an increase over the 1989 response rate. Completed survey forms were received from conferences serving all major Canadian trade routes.

SCEA had no impact on shipping conferences' operations.

SCEA in general, and the Act's new provisions related to I/A, service contracts, loyalty contracts, notice periods for rate increases, conference/non-conference agreements, and dispute resolution mechanisms, were generally considered to have had no impact on conference business in 1990. Where an impact was noted, it was predominately negative.

Seven conferences reported more frequent use of I/A; only four conferences signed service contracts.

I/A continued to elicit the most concern with eight conferences either desiring increased notice periods or the elimination of this clause from the Act. Seven conferences reported increased I/A activity in 1990 and a majority of conferences indicated I/A rates were six to 10 per cent below the standard tariff. Four conferences felt I/A had a negative impact on rates and their revenue base, while seven conferences indicated a positive impact on their ability to retain customers and compete with non-conference carriers. The threat of use of I/A by conference members was mentioned by seven conferences as having some influence on rate-making decisions.

Citing primarily operating and capital costs, and to a lesser extent, inland costs and market conditions as major reasons, 18 conferences announced rate increases in 1990, up from 17 in 1989. Only two conferences announced more than one GRI. On the other hand, nine conferences, up from six in 1989, indicated rates had decreased in 1990 mainly due to non-conference competition, competition between conference members and market conditions. Currency exchange rates, charter markets, landbridges and non-vessel operating common carriers were also mentioned as competitive factors.

Five conferences reported receiving requests for service contracts from shippers, with four indicating that they had signed such contracts in 1990. All contracts were on a conference-wide basis. The volume of tonnage moved on service contracts by the four reporting conferences in 1990 varied from under 10 per cent to over 50 per cent.

Conferences reported that 69 per cent of shippers' requests for rate reductions were fully agreed to and a further 15 per cent were partially agreed to in 1990. As well, 40 per cent of rate reduction requests from shippers' associations were fully agreed to with the remainder being partially accepted. The most frequently accepted justifications for rate reductions were, in order of importance, competition from non-conference lines, prevailing market conditions, competition from foreign suppliers, competition from alternate routes, and shippers entering a new market.

Five conferences reported increased use of through rates; however, seven others indicated decreased cargo volumes moving on these rates in 1990.

While there were no reported formal requests from the CSC for a meeting pursuant to *SCEA*, three conferences indicated they had initiated meetings with the designated shippers group. GRIs, CAFs and BAFs were the most frequently discussed topics.

Initiatives in Canadian Liner Trade

SCEA plays minimal role in shaping Canadian liner trades.

In an attempt to determine whether or not the legislative goals of *SCEA* had been attained, Transport Canada commissioned a study to assess the role of the Act in shaping liner shipping in Canada. It concluded that, in the case of *SCEA*, the Act had no measurable effect on Canadian liner shipping, corroborating the Agency's findings in its 1988 and 1989 Annual Reviews. However, the study asserted that *SCEA* had not failed in its objective but rather it re-affirmed that market forces -- not government regulation and policy -- have been the dominant influence in Canadian liner trades in accordance with the legislation's initial intent.

Canadian Coast Guard introduced proposals for marine user charges.

The Canadian Coast Guard's proposals for new and increased user charges for the provision of aids to navigation were circulated for comment in 1990. The proposals called for a tonne-mile per trip levy on, among others, vessels carrying international bulk, general and containerized cargoes.

Canada Ports Corporation studied competitiveness of Canadian ports.

In 1990, Canada Ports Corporation established a Committee to report on competition between Canadian and U.S. ports including the identification of factors influencing Canadian port competitiveness and the determination of ways in which Canadian ports could maintain or improve their market shares of available cargo vis-à-vis their U.S. counterparts. Although not excluded from the terms of reference of the Container Competitiveness Committee's study, there was almost no discussion of *SCEA*-related issues during the course of the Committee's proceedings. What emerged from the Committee's work was the recognition of cost and service aspects of inland transportation as the key in the continuing competitiveness of Canadian ports. Parts of the Committee's report will be publicly available in 1991.

Impact of *SCEA*

For the third consecutive year a majority of shippers, international freight forwarders and, more recently, port terminal operators, who were familiar with *SCEA*'s provisions, reported the legislation to have had no effect on their respective businesses and operations. Shipping conferences expressed similar views. Once again, changes in the structure of the liner shipping industry serving Canada, traffic levels, levels of service and ocean freight rates continued to be driven by market forces in 1990 rather than by legislation governing the operations of shipping conferences serving Canada.

Shippers and forwarders continued to vent their frustrations regarding the limited use of service contracts and I/A in Canadian conference trade, although their lack of use in most trades would appear to be more a function of conference decision-making. Evidence suggests that Canadian shippers have enjoyed the benefits of continued overcapacity on many Canadian liner trade routes for many years in the form of generally depressed basic ocean freight rates. The concern that has been voiced by shippers in recent years pertains more to the levels of ancillary charges and not to the basic ocean rates.

The difficulty of assessing *SCEA*'s true impact was compounded by the continuing unfamiliarity of the myriad users of liner shipping services in Canada with the Act and its provisions. Agency surveys in 1990 again revealed that the majority of Canadian shippers, freight forwarders and port terminal operators had little or no knowledge of *SCEA* and its provisions.

MARINE SERVICES

Northern Marine Resupply

Highlights of 1990

NTCL's Hay River Shore Workers Strike

In May, Northern Transportation Company Ltd.'s (NTCL) shore workers, primarily at its Hay River staging facilities, went on strike for six weeks. The workers returned to their jobs in early July. Despite the strike, NTCL managed to deliver, over the remainder of the shipping season, all cargo destined for northern communities.

Little Resource Activity in Western Arctic

Oil and gas exploration and development in the Mackenzie River Delta and the Beaufort Sea stagnated in 1990 to the detriment of the marine operations of, among others, Coastal Marine Ltd. and Beluga Tours Ltd.

Future of Athabasca's Principal Carrier Uncertain

Financial difficulties encountered by A. Frame Contracting Ltd. in the 1990 shipping season raised questions as to whether or not it would operate in the future.

Cree Band Marine Ltd. Sold

Lake Athabasca Transport, issued a one-season resupply licence in 1989, joined forces with Power Petroleum of Edmonton to purchase Cree Band Marine Ltd., thereby acquiring the latter's indefinite marine resupply licence.

Northern Marine Resupply

- For purposes of its Annual Review, the Agency defines two distinct systems:

  Mackenzie River and Western Arctic

  Referred to as the Mackenzie system, it encompasses those communities resupplied by water within the watershed of the Mackenzie River as well as communities located in the western Arctic from the Alaska-Yukon border in the west to Spence Bay in the east.

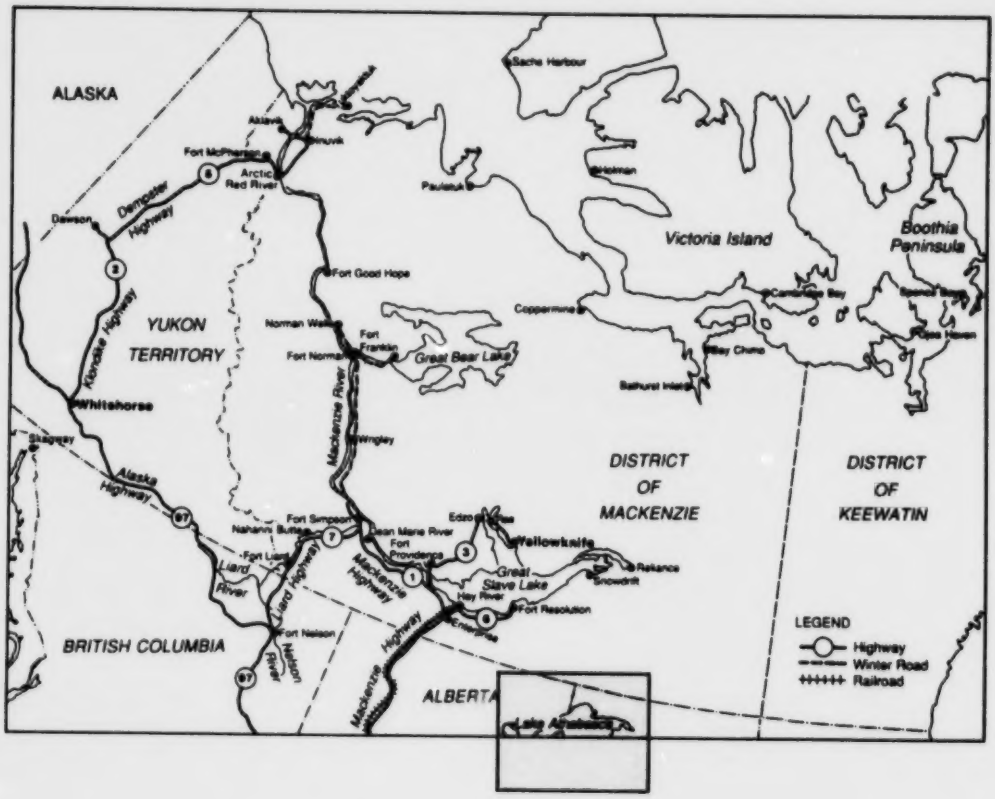
  Lake Athabasca

  Referred to as the Athabasca system it includes those northern Alberta and Saskatchewan communities located on or near the shores of the Lake.

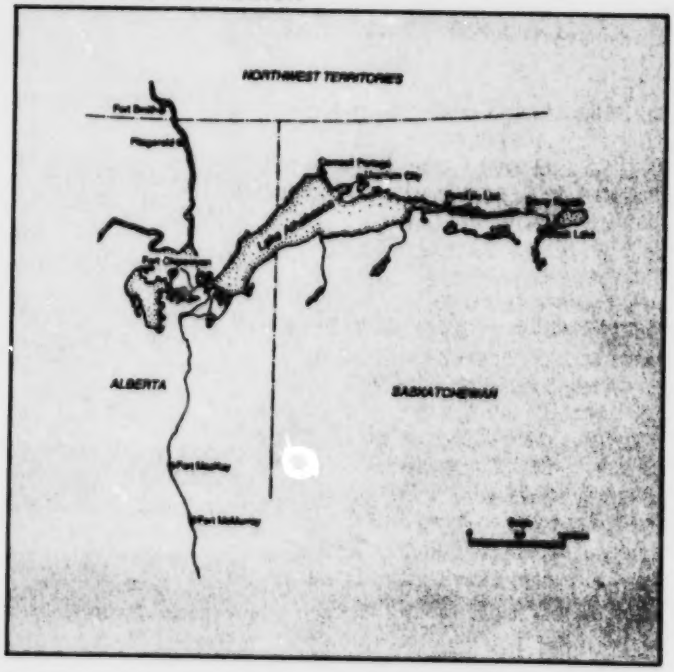
- Part V (Marine Resupply Services) of the *NTA, 1987* does not apply to the marine resupply services provided to communities on Hudson Bay by NTCL out of Churchill (i.e., Keewatin service) or to the annual resupply, by water, of communities in the Eastern Arctic (i.e., eastern Arctic Sealift) from Montreal.

Licensed Carrier	Licensed Tonnage	Type of Service	Scope of Operations
Mackenzie System			
Northern Transportation Company Ltd.	72,246	Scheduled/ Charter	Entire System
Cooper Barging Service Ltd.	933	Unscheduled/ Charter	Liard and Mackenzie Rivers
Coastal Marine Ltd.	234	Charter	Mackenzie River Delta
Beluga Tours Ltd.	215	Charter	Mackenzie River Delta
Athabasca System			
A. Frame Contracting Ltd.	2,655	Unscheduled/ Charter	Entire System
Lake Athabasca Transport Ltd.	240	Unscheduled/ Charter	Entire System

FIGURE 6.10
THE MACKENZIE RIVER AND WESTERN ARCTIC REGION



LAKE ATHABASCA REGION



Mackenzie System

Industry Structure

The 1990 shipping season saw no change in the number of licensed carriers providing marine resupply services in the Mackenzie system. While NTCL remained the principal carrier in the system, Cooper Barging Service Ltd. (Cooper), Coastal Marine Ltd. (Coastal) and Beluga Tours Ltd. (Beluga) continued to provide, on a much smaller scale, resupply services complementary to NTCL.

There was no change in the number of licensed carriers from 1989 to 1990.

The above licensed carriers and Cardinal Transport also provided barging services in support of resource sector developments. East Arm Freighting, a small carrier operating out of Yellowknife, serviced communities on Great Slave Lake on a charter basis in 1990.

Arctic Transportation Ltd. (ATL), previously NTCL's major competitor in the system, continued to exclusively support oil and gas exploration and development in the Beaufort Sea.

Areas of Operation and Level of Service

There were no major changes in the number of northern communities served, the types of services offered by licensed carriers, or the total carrying capacity available in the system in 1990.

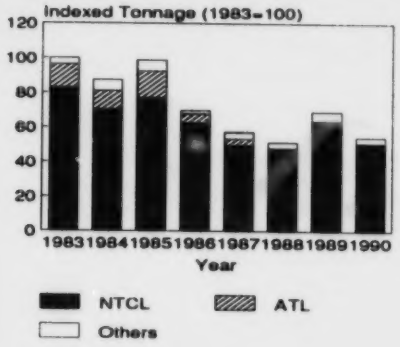
NTCL, using about nine-tenths of its licensed registered tonnage, provided scheduled services to 26 communities along the Mackenzie River, on Great Slave Lake and in the western Arctic. NTCL also made unscheduled trips to Herschel Island in the Beaufort, and Prudhoe Bay and Point Barrow on the Alaskan north coast in 1990. Hay River, Norman Wells, Inuvik and Tuktoyaktuk remained the main staging and transhipment points for NTCL cargo, with the latter three receiving regular and frequent tug and barge service.

The NTCL strike adversely affected the carrier's number of calls.

The six-week strike of NTCL shore workers in Hay River did, however, adversely affect the frequency of service to northern communities in 1990, as its total number of calls dropped to 54 from 60 in the previous year.

Cooper again provided both unscheduled and charter services in 1990 to seven communities from Fort Liard in the south to Inuvik in the north. The carrier made a total of 21 calls to these communities in 1990, a number slightly greater than in the previous year. Cooper called most frequently at Norman Wells, Fort Norman and Wrigley. The carrier also undertook substantial charter work on the Liard River and a late season charter to Jean Marie River in 1990.

FIGURE 6.11
Indexed Freight Tonnage Moved in the Mackenzie System 1983-1990



Coastal and Beluga continued to provide charter services in the Mackenzie River Delta in 1990. However, after making 34 and 15 trips respectively in 1989, Coastal managed only 13 runs between Inuvik and Tuktoyaktuk, and Beluga, a mere three between Inuvik and Aklavik, and Inuvik and Tuktoyaktuk in 1990. Beluga found itself even worse off as a lack of work laid its equipment up for most of the 1990 shipping season. The decline in the level of service of these carriers resulted from the dearth of activity in the Beaufort "oil patch".

Traffic

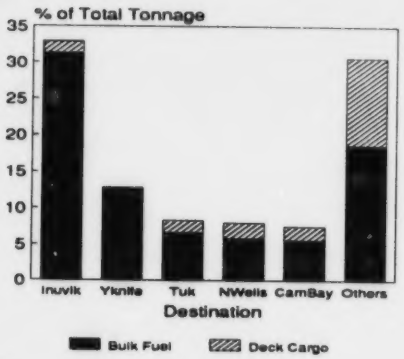
For the fourth time in five years total tonnages moved by all licensed carriers in the system declined. (Figure 6.11) The estimated decrease of 19.5 per cent is attributed, for the most part, to a decline in total tonnage carried by NTCL and to drops in tonnages moved by Coastal and Beluga. Only Cooper reported an increase (21 per cent) in total tonnage carried in 1990. A 17.5 per cent drop in resupply cargo, the mainstay of barge transportation in the system, coupled with an estimated 24 per cent decline in unregulated tonnage, resulted in the proportion of resupply cargo moved by all licensed carriers increasing to 72 per cent of total carryings in 1990.

Both resupply and unregulated tonnages declined in 1990.

NTCL carried 96 per cent of total resupply cargo moved in the system in 1990. This represented 69 per cent of its total freight in 1990 compared to 71 per cent in 1989. The remainder of resupply tonnage was spread among Cooper, Coastal and Beluga. For the latter two, resupply cargoes became considerably more important as their unregulated cargo all but disappeared in 1990.

As in 1989, almost all resupply tonnages carried by NTCL originated in Hay River or Norman Wells (bulk fuels only). A substantial reduction in the bulk fuel requirements of Yellowknife led to a 24 per cent decrease in the movement of this commodity, which accounted for 81 per cent of total resupply tonnage moved by NTCL in 1990. In contrast, deck cargo moving north on NTCL barges increased by 2.5 per cent as a result of airport and school construction at Paulatuk, housing developments at Coppermine and Cambridge Bay, and other projects undertaken in Gjoa Haven. Major destinations for resupply cargo carried by NTCL appear in Figure 6.12. NTCL's strike had no apparent adverse effect on overall tonnages moved by the carrier.

FIGURE 6.12
Major Destinations for NTCL Resupply Cargo in 1990



Resource sector tonnage lost by NTCL in 1990 was replaced, to some extent, by tonnages generated by the movement of drilling equipment for an American oil company to Herschel Island, a small oil rig and construction materials to Barrow, and oil camp supplies to Prudhoe Bay. As well, continuing work on North Warning System sites in the western Arctic insulated the carrier from the inactivity in the resource sector in 1990.

While Cooper and Coastal benefitted to a limited extent from NTCL's strike, they, as well as Beluga, were left more dependent upon resupply cargoes than in past years for their survival and were forced to scramble for the little tonnage generated by the resource sector in 1990 not carried by NTCL. Stronger concerns for the environment and stricter requirements related to contingency plans for spills in the north led to firms (some of which were major users of Coastal and Beluga's charter services) being denied drilling rights in 1990, and subsequently abandoning plans for further oil and gas work in the Delta and the Beaufort Sea.

Tariffs

NTCL raised its freight rates for the 1990 shipping season by an average of four per cent, one per cent more than the 1989 increase. In comparison, the Yellowknife Consumer Price Index for services rose 5.2 per cent in 1990.

NTCL increased its tariff by four per cent.

While it made no major structural changes to its tariff, NTCL raised bulk fuel, general freight and container tariffs by four per cent (the one exception being shipments from Hay River to Inuvik where rates remained at 1989 levels), unitization charges by 4.3 per cent and terminal charges by 2.4 per cent in 1990. No formal complaints regarding NTCL's proposed tariff increase were received by the Agency and the new rates took effect on April 15, 1990.

For the third consecutive year, none of the other licensed carriers in the system filed any changes to their tariffs originally submitted in 1988.

Carrier Performance

The financial position of three of four licensed carriers deteriorated.

NTCL's financial bottom line was adversely affected by a six-week strike and a decline in the resupply cargo it carried in 1990. As well, freight revenues generated from the movement of unregulated tonnage as a whole dropped in 1990 and, despite the carriage of cargo destined to Alaska and continuing North Warning System traffic, the carrier was left in a financial position inferior to that of 1989.

Cooper had a fair season financially, unexpectedly benefitting to a limited extent from the NTCL strike and the increased resource activity on the Liard River in 1990. However, Cooper's increase in barging revenues was offset to some extent by costs incurred in the repowering of one of its tugs in 1990.

Given the inactivity in the resource sector and the almost total reliance of Coastal and Beluga on this sector for their continued viability, the financial picture for these carriers was bleak at the end of the 1990 season.

Event of Note

The Government of the Northwest Territories tabled its transportation strategy.

In April 1990, the consulting firm of Peat Marwick Stevenson & Kellogg, under contract to the Government of the Northwest Territories (G.N.W.T.), completed work on the development of a detailed inventory of existing transportation infrastructure in the north, the identification and evaluation of future projects and the determination of a timetable for their completion. Building on this study, the G.N.W.T.'s newly created Department of Transportation quickly followed up with the publication of its "strategy" for the coming years. Its blueprint for territorial transportation includes:

(a) improving existing facilities for all modes;

(b) providing improved access to promote development of non-renewable resources and tourism;

(c) implementing a transportation subsidy program to narrow regional disparities and reduce costs; and

(d) developing the means for delivering effective and efficient transportation programs.

Users' Perspective

The response to the northern marine users survey increased.

Users of licensed marine carriers in the Mackenzie system were again surveyed by the Agency in 1990 regarding their views on the quality and level of service provided. The respondents included companies doing business in the north (the majority of respondents), northern communities, Arctic Co-operatives, native bands, and federal and territorial government departments. Eighty-one per cent of those responding in 1990 considered themselves to be regular users of barging services, while 71 per cent described themselves as either medium-sized or large shippers. Three-quarters of respondents reported that their freight tonnages moved by barge had remained stable or increased in 1990.

Level of Service

An overwhelming majority of Mackenzie users rated marine services in 1990 similar to those received in 1989, a result consistent with that seen in the previous survey. Five per cent of respondents rated services better in 1990 than in 1989, while 13 per cent rated services worse.

In 1990 a smaller number of respondents rated the level of service received from marine carriers "acceptable" to "very good", in terms of on-time performance and frequency than in 1989. (Table 6.2) The drop in ratings on these two factors would appear to be the direct result of the NTCL strike in 1990. There was little change in the proportion of respondents rating carriers' schedule "acceptable" to "very good" from 1989 to 1990. However, Mackenzie carriers did receive "acceptable" to "very good" ratings related to their flexibility, claims payments and freight rates from a greater proportion of respondents in 1990 than in the previous year.

As in 1989, the on-time performance of carriers was again viewed by Mackenzie shippers as being the single most important service criteria. Rates and frequency were a close second and third, respectively.

TABLE 6.2
Mackenzie Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
Criteria	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Frequency	40	41	56	48	4	11
Schedule	37	29	49	59	14	12
Payment of Claims	41	38	42	51	17	11
Flexibility	33	40	32	33	35	27
On-time Performance	33	31	46	41	21	28
Price/Rate	26	32	62	62	12	6

Freight Rates

Freight rates were higher but reasonable in 1990.

Exactly one-half of Mackenzie respondents were of the view that the general/containerized freight rates they paid in 1990 were higher than in 1989, a proportion identical to that seen in the 1989 survey. Yet, almost three-quarters of responding users described the aforementioned rates as reasonable. In 1990, two-thirds of responding shippers (compared to only one-half in 1989) thought bulk freight rates were higher. Similarly, a majority of respondents found these rates to be reasonable in 1990.

Competition

Majority of shippers viewed themselves as captive to one carrier but saw no need for increased competition.

About 59 per cent of Mackenzie shippers viewed themselves as captive to one carrier in 1990, down considerably from the three-quarters of respondents who held this view in 1989. Yet, as in the 1989 survey results, a majority of users saw no need for further competition among marine carriers in the system citing insufficient tonnage, reasonable price and service levels, and a need to keep the principal carrier (NTCL) in the system healthy. Those shippers supporting increased competition did so in the name of lower rates, a better choice of rates/schedules, better service, improved frequencies and the break-up of NTCL's market dominance.

When focusing on those shippers who felt captive to one carrier, only one-half were in favour of increased competition among marine carriers in the system. Although Mackenzie shippers reported using other marine carriers more frequently in 1990 (most probably because of the NTCL strike), 83 per cent of these shippers still identified NTCL as their primary carrier during the season.

Use of Other Modes of Transport

Survey results revealed that barge services were competing with other modes of transport for the carriage of northern freight. Ninety-four per cent of all Mackenzie respondents reported having moved cargo by means other than by water in 1990 -- 85 per cent moved goods by air, 65 per cent by winter road, and 31 per cent by all-weather road. However, according to a majority of responding users, rates charged by these other modes were reported to be "greater" to "much greater" than those for water, with the consequence that a majority of the users moved less freight by these modes than by water in 1990.

General Comments

Most general comments received from Mackenzie shippers in 1990 concerned the NTCL strike. Slightly more than one-third of respondents reported that NTCL failed to meet a specified date for delivery. Almost all attributed this to the strike. Other complaints related to the strike included decreased quality and level of service, increased uncertainty regarding the delivery of cargo and the potential loss of revenues.

While some shippers expressed satisfaction with NTCL's 1990 service, others favoured a greater choice of carriers and more competition which, in their view, would lead to better rates, service and efficiency.

Reflecting the growing concern for the environment in the development of non-renewable resources in the north, the importance of operator safety and environmental attitudes in the provision of safe barging services were raised, concerns that NTCL attempted to address.

Impact of Part V

Part V had little impact.

During 1990, no measurable difference was noted in the provision of marine resupply services in the Mackenzie system. It has remained a system with one major carrier and three secondary ones -- the latter having limited geographic scope, considerably smaller capacities and providing services complementary to that of NTCL.

Athabasca System

Industry Structure

The past year saw pivotal changes in the industry structure of the Athabasca system. Despite a decrease in the number of licensed carriers from three to two, with the expiration of a one-season resupply licence issued to Lake Athabasca Transport (LAT) in 1989, there was an increase in the level of competition. A. Frame Contracting Ltd. (A. Frame), remained as the system's principal resupply carrier but, for the first time, faced strong competition from another carrier providing services to the eastern end of Lake Athabasca.

Lake Athabasca Transport Ltd. acquired Cree Band Marine's resupply licence.

LAT did not re-apply for a resupply licence in 1990; however, in partnership with Power Petroleum, its largest customer, it purchased Cree Band Marine Ltd. (CBML) in January 1990. As a result of the purchase, the new owners, with a change of name to Lake Athabasca Transport Ltd. (LATL), obtained the inactive CBML's resupply licence through a transfer provision in Part V of the *NTA, 1987*. Unlike CBML, which had restricted its operations to Fort Chipewyan, LATL exercised the full authority allowed by the acquired licence and served Lake Athabasca communities in both Saskatchewan and Alberta.

Following the break-up of the partnership in August, LATL continued to operate with Power Petroleum as the sole owner. The latter made application in December to change the company's name to MacDonald Marine Transport Ltd.

Both Sidney MacKay and the Fort Chipewyan Indian Band, who had provided intermittent marine services in previous years, reportedly did not operate in 1990. Setrakov Construction Ltd., which carried resupply cargo for its own account, is apparently discontinuing marine operations and, at year end, had offered its equipment for sale.

Areas of Operation and Level of Service

A. Frame's level of service declined.

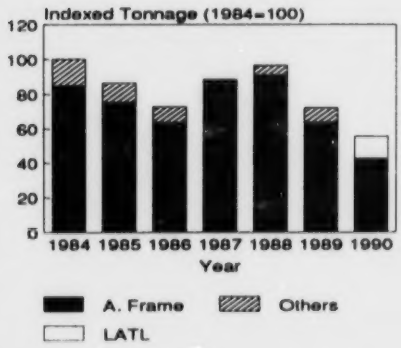
A. Frame's level of service declined from ten trips in 1989, to five in 1990, mainly consisting of a greater number of calls to Fort Chipewyan and Uranium City with a lesser number to Fond du Lac, Stony Rapids and Wellington Lake. Higher water levels again allowed A. Frame to operate directly from its Fort McMurray terminal for most of the season; however, low water levels in September forced the carrier to only partially load its barges in Fort McMurray and "top-off" in Fort MacKay.

LATL, operating out of Fort MacKay, made a total of 13 trips in 1990, the majority of which were to Fort Chipewyan and Fond du Lac. LATL also made one late

season charter run carrying winter road construction equipment to points along the Athabasca River.

Traffic

FIGURE 6.13
Indexed Tonnage Carried in the Lake Athabasca System 1984-1990



Total traffic in the Athabasca system declined by 21 per cent in 1990. (Figure 6.13) A. Frame was the only carrier affected by the decline and saw its deck cargo and bulk fuel tonnages fall by 39 and 28 per cent respectively. While portions of these losses can be attributed to LATL's competitive service to Fond du Lac, overall tonnages to Uranium City, Fond du Lac, and Stony Rapids nonetheless declined by 46, 33 and 25 per cent respectively. Even an increase of 34 per cent in tonnages carried by A. Frame to Fort Chipewyan only partially offset the carrier's loss of resupply cargo to all other destinations. Declining tonnages in the system resulted in the utilization, during the 1990 season, of only a fraction of the potential carrying capacity of eight additional barges purchased by A. Frame from NTCL in 1989.

In contrast LATL operated close to full capacity, especially in September and October. LATL's cargo, relative to its predecessor LAT's 1989 tonnage, rose by 108 per cent in total and by 18 per cent to Alberta communities. Shipments to Fond du Lac, not previously served by LAT, accounted for 42 per cent of LATL's 1990 cargo.

Tariffs

After a major tariff increase in 1989, A. Frame filed for a six per cent increase in its freight rates and handling charges in 1990. By way of comparison, the Consumer Price Index (Services) for Alberta and Saskatchewan rose by 6.4 and 3.6 per cent, respectively, in 1990. In reviewing the proposed increase, the Agency decided there were insufficient grounds to disallow the proposed tariffs.

LATL filed tariffs with the Agency in 1990 which, compared to A. Frame's, were lower by seven, 54, and 42 per cent, respectively, for 48-foot truck trailers, building goods, and bulk fuel to Fort Chipewyan. For shipments of the same commodities to Fond du Lac, LATL's rates were lower by 26, 37, and 33 per cent, respectively.

Carrier Performance

In its first year of operations, LATL reported positive financial results despite the break-up of the partnership late in the 1990 season.

A. Frame's financial health deteriorated.

On the other hand, A. Frame's financial position appears to have deteriorated in 1990. By the end of the season, A. Frame's alleged financial predicament led to considerable uncertainty as to whether the carrier would survive.

During 1990, the Saskatchewan government, on A. Frame's behalf, approached the federal government seeking financial assistance (in the form of an operating subsidy) and a restriction on LATL's resupply licence to prevent it from competing with A. Frame for cargo destined to Saskatchewan communities.

In December 1990, A. Frame stated that it would not make a decision regarding future operations until May 1991, one month before the commencement of the shipping season. This uncertainty associated with marine resupply services places

Saskatchewan communities in a precarious situation, especially with respect to bulk fuel deliveries.

A. Frame's future is uncertain.

The acquisition of CBML and the subsequent transfer of its resupply licence to LATL was cited by A. Frame as the major reason for its financial losses in 1990. It was A. Frame's contention that the Agency should not have allowed the transfer of CBML's licence and that the licence should have been suspended due to its failure to operate in 1989. A. Frame further stated that if LATL had not been licensed, the additional tonnage would have made its operation profitable, a claim which was not supported by information provided by both carriers.

The questions of level of competition, fleet size and carrier efficiency in the Athabasca system remain fundamental and continue to dominate discussions of the system.

Other Developments

The Canadian Coast Guard pondered its future in the region.

In July 1990, the Canadian Coast Guard (CCG) released a discussion paper on its future role in the Athabasca system. CCG had expressed a desire to discontinue its dredging operations on the Athabasca River in support of the provision of marine resupply services. This paper, a precursor to a Memorandum to Cabinet, outlined the advantages and disadvantages of various transportation options in the region. It recommended an all-weather road from Wollaston (Points North Landing) to Black Lake, Saskatchewan at the east end of Lake Athabasca, combined with a winter road to Fort Chipewyan, as the most viable option. It further recommended that, after the 1991 season, CCG discontinue dredging and the provision of navigation aids on the Athabasca River, and contract out the provision of navigation aids on the lake.

During 1990, there was renewed interest in starting up operations related to the export of granite from the Fort Chipewyan area. This project, abandoned in 1989, was being re-examined by Dutch interests in conjunction with the native bands. If successful, this initiative could provide significant backhaul cargo for marine resupply carriers, thus enhancing their financial viability.

Users' Perspective

The number of Athabasca respondents to the Agency's 1990 Northern Marine Survey increased in 1990 and appeared to represent most, if not all, major users of marine resupply services in the system. Over 81 per cent of respondents were businesses or companies, with government departments, communities, and native groups comprising the remainder. Of those responding, 70 per cent considered themselves to be regular users of resupply services and 74 per cent stated they were medium-sized or large shippers.

Level of Service

Athabasca carriers received lower ratings.

Survey results indicated that Athabasca shippers' ratings of the overall service provided by marine resupply carriers declined in 1990. Table 6.3 compares respondents' assessments of specific service criteria related to the overall service provided by carriers in the area and shows a general decline in shippers' opinions in 1990. Frequency was the only criteria for which the number of shippers rating carriers "good" to "very good" increased in 1990.

Twenty-nine per cent of shippers indicated that a carrier had failed to meet a specified delivery date and that, in over half of the cases, the carrier had also failed to provide a satisfactory explanation for the delay.

Rates continued to be overwhelmingly the most important factor to Athabasca shippers followed by on-time performance and frequency.

TABLE 6.3
Athabasca Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
Criteria	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Frequency	42	50	53	38	5	12
Schedule	58	50	31	36	11	14
Payment of Claims	75	61	19	30	6	9
Flexibility	63	54	32	25	5	21
On-time Performance	48	35	47	42	5	23
Price/Rate	50	36	33	40	17	24

Rates and Competition

Close to one-half of respondents reported higher general/containerized freight rates in 1990, the same proportion as in 1989. Increases in bulk fuel rates were reported by 55 per cent of shippers, up from 33 per cent in 1989.

Twenty per cent of general/containerized freight shippers considered freight rates to be excessive in 1990, up from 16 per cent in 1989, while 44 per cent of bulk fuel shippers, the same as in 1989, considered the rates they paid excessive.

Despite the presence of a strong second operator in the system, 46 per cent of respondents, down from 55 per cent in 1989, still felt "captive" to one carrier, and 44 per cent versus 30 per cent in 1989, perceived a need for increased competition in the system to keep freight rates competitive and improve the level of service. Those opposing more competition felt there was insufficient cargo to support additional carriers in the system.

Use of Other Modes

Winter road diverted tonnage away from barge.

Winter roads and air transportation continued to divert tonnages away from the marine carriers. A majority of the 56 per cent of shippers who used winter roads indicated moving more tonnage this way than by marine. While almost three-quarters of the respondents reported using air transportation, the vast majority moved significantly more cargo by marine than by air.

General Comments

Most respondents continued to agree upon the need for marine resupply services, citing high air freight costs as the major reason. Many again expressed concern over the financial viability of A. Frame and its ability to continue to provide a resupply service.

Bulk fuel shippers felt that environmental protection contingency plans and operating safety were becoming increasingly more important issues in the system.

Shippers also expressed concerns about the on-time performance of marine carriers, high barging freight rates, frequency of service and compensation for damaged goods.

Impact of Part V

Use of Part V licence transfer provision led to increased competition.

In 1990, A. Frame faced competition from a carrier who took advantage of the licence transfer provision in Part V to acquire a resupply licence and, for the first time since 1984, many users of Athabasca marine resupply services were afforded a choice of marine carriers.

MARINE SERVICES

Great Lakes Package Freight

Highlights of 1990

Woodlands Marine Suspends Service

The decision of the owners of the "M.V. Woodlands" to reclaim the vessel and tender it for sale, left Woodlands Marine Inc. devoid of equipment. Despite numerous attempts, the carrier was unable to acquire the vessel or a suitable alternative, forcing it to suspend its Great Lakes general freight common carriage service for the 1990 season.

Ontario Government and Ports Examine Need for General Freight Service on the Great Lakes

A consultants' report found the revival of a general freight service by water on the Great Lakes viable, provided that major shippers are committed to using the service on a regular basis and that the "M.V. Woodlands" can be purchased for a reasonable price.

Industry Structure

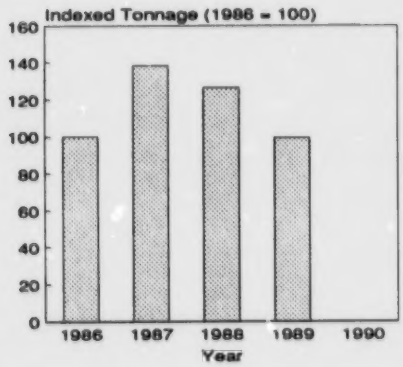
Woodlands suspends service in the 1990 season.

Woodlands Marine Inc., the only general freight common carrier in the system, did not operate in the 1990 shipping season. Upon completion of its charter at the end of the 1989 season, the "M.V. Woodlands", the company's only vessel, was taken out of service and put up for sale by its owners. After a number of unsuccessful attempts to acquire the vessel or, alternatively, to find a suitable replacement, Woodlands suspended service shortly after the commencement of the 1990 shipping season. The company had provided a regular service between 1986 and 1989 carrying primarily forest products southbound from Thunder Bay and general freight (i.e., canned goods, vehicles, etc.) northbound from Windsor.

Woodland's predicament stems from business decisions related to the future of the "M.V. Woodlands", not from the deregulation of general freight common carriage on the Great Lakes as a result of the repeal of the *Transport Act* in 1988.

Recent Developments

FIGURE 6.14
Indexed Package Freight Movements by Woodlands Marine Inc. 1986 to 1990



Concerned about the future of general freight service on the Great Lakes, the Ports of Thunder Bay and Windsor, in association with the Ontario Ministry of Transportation, commissioned a study on the demand for such a service. The study, entitled "Market Potential of General Cargo Vessels on the Great Lakes", was completed in December of 1990 and examined, among other things, the prerequisites for and the timing of the revival of a general freight service by water, the competitiveness of general freight lake service related to the movement of selected cargoes, the costs associated with various service levels, and Woodlands Marine's past marketing efforts.

The study concluded that a general freight service employing the "M.V. Woodlands" was viable providing that at least two shippers of forest products in northern Ontario formally agreed to commit to the carrier reasonable freight volumes southbound from Thunder Bay, and providing that the vessel could be acquired from its owners for a reasonable price. While there appears to be interest on the part of the aforementioned shippers to make regular use of such a service if it was revived, given their 1991 transportation commitments, it is unlikely such a service would be re-inaugurated until 1992.

INTERMODAL SERVICES

Highlights of 1990

Double-Stack Rail Services

Central Canada was linked to U.S. double-stack services out of U.S. west coast ports and CN reintroduced a Vancouver to Toronto double-stack service dedicated to the Orient Overseas Container Line (OOCL).

New Road-Rail Technology

Road-rail technology for grain transportation was being tested in Saskatchewan while another technology for transferring trailers from trucks onto rail was under development in Quebec.

Major Intermodal Investments

Both major railways invested heavily in their intermodal operations, upgrading and constructing intermodal terminals, acquiring equipment, and raising clearance for double-stack services.

Competition

Intermodal services have intensified the competition between ports. CP Rail's acquisition of the Delaware and Hudson has raised concerns that traffic between Halifax and central Canada might be diverted to U.S. east coast ports. Intermodal systems offering alternative routings compete for Canadian and U.S. trade cargo.

Intermodalism

Intermodal Bridge Systems

The overland portion of intermodal movements is referred to as:

landbridge traffic, i.e., cargo travelling on one ocean bill of lading from Asia to Europe via landbrige across North America;

minibridge traffic, i.e., movement to a port city on the opposite coast for further distribution;

or **microbridge traffic**, i.e., traffic from a port to an inland destination.

Intermodal activities have become an integral part of the North American transportation system and the global economy. Intermodal transportation systems require alliances between a number of distribution-related firms and authorities: railways, trucking firms, shipping lines, shipping agents, ports, freight forwarding companies, customs brokers, port terminal operators and shippers. Dedicated intermodal services are operated on most key corridors of the North American transportation system.

Developments in 1990

Double-Stack Container Train Service

Recent expansion of intermodal systems is linked to the greatest single change to the inland rail system since the conversion from steam to diesel - the double-stack revolution - which, together with containerization, has integrated modal transport operations and converted ports and terminals to intermodal transfer facilities.

Intermodal bridge systems (see box) continued to grow in 1990 and intermodal operators in the U.S. expanded double-stack services beyond main corridors in the U.S. to second and third tier markets, including central Canada.

Intermodal bridge systems serving Canada have, in most cases, one thing in common: the surface transportation portion of intermodal traffic movements are controlled by shipping lines such as American President Lines (APL), Sea-Land, "K" Line and Maersk, which serve the North American market. These lines control cargo routing, moving goods from origin to final destination on single bills of lading, combining ocean, rail, and truck transportation.

In cooperation with CN, a number of double-stack rail services moving containers from U.S. west coast ports were extended to reach central Canada.

Rail-Bridge Corporation, formed by "K" Line in 1986 to manage double-stack operations in North America, had already extended its Tacoma-Chicago service to Welland near Toronto in 1988 and to Montreal in 1989, providing access to and from Asian markets. Rail Bridge loaded on average 35 cars with 350 twenty-foot equivalent units or containers (TEU) a week out of Tacoma, most of which were destined for Canada. In 1990, additional services competing with Rail-Bridge were extended to reach central Canada.

Maersk's weekly stack-train service out of Tacoma to the eastern States was extended to central Canada, moving containers from the Far East over three U.S. railways (Union Pacific, Chicago North Western and Norfolk Southern) and finally, CN lines. Maersk operated about 15 cars per week between Tacoma and Toronto/Montreal as well as a domestic (U.S./Canada) service on this line.

Sea-Land Service Inc. extended its weekly Tacoma-Chicago dedicated double-stack train service to Toronto and Montreal. Again, CN provided the Canadian railway link for this service.

With the aim of capturing a larger portion of Canada's growing trade with Pacific Rim countries, APL introduced a double-stack train service linking the U.S. west coast (Los Angeles, Seattle and Oakland) directly with Toronto and Montreal. APL

service competed head-to-head with services operated by Maersk, "K" Line and Sea-Land. APL's weekly stack-train service also moves containers over Union Pacific, Norfolk Southern and CN tracks.

CN restored a double-stack container train service between Vancouver and Toronto, catering to OOCL.

Late in 1990, CN revived double-stack container train services out of Vancouver to Toronto, similar to the service introduced and discontinued in 1989. The new service, instead of serving all comers as before, caters to a single customer, OOCL, which guarantees traffic volumes. This service, once a week in each direction, competes with the previously mentioned Seattle/Tacoma services for Asian container traffic.

CN's participation in these intermodal systems reflects its decision to wholesale (as opposed to retail) its services to the trans-Pacific shipping lines. In other words, CN sells the train itself, dedicating it to the needs of a single customer. CP Rail is still retailing its services, loading containers from different steamship lines onto the same train.

Acquisitions and Carrier Partnerships

The acquisition of the D&H Railway gave the CP Rail system access to U.S. east coast intermodal facilities.

The Delaware and Hudson Railway Company (D&H) was acquired by CP Rail in 1990. The D&H is a U.S. railway extending from the Canadian border to Nineveh, N.Y., where one main line branches off to Binghampton and Buffalo, the other to Washington, Philadelphia, and the New York/New Jersey port area. The D&H acquisition was made possible through an agreement with Conrail, which revived the terms of all D&H operating rights over Conrail's lines. This includes rights to serve the Oak Island Terminal adjacent to the Oak Island Yard, Conrail's major intermodal facility in the Port of New York and New Jersey, as well as rights to serve a new intermodal facility built in Philadelphia. With this access, the Port of Philadelphia became the only east coast port served by three major rail systems - Conrail, CSX Transportation and CP Rail. The agreement also provided for a direct link between CP Rail and the D&H using Conrail's tracks between Buffalo and Niagara Falls, N.Y.

The acquisition of the D&H enhances CP Rail's expansion into the U.S. and offers opportunities in the heavily populated U.S. northeast. For instance, Canada Maritime, a shipping line partly owned by Canadian Pacific, which calls at the port of Montreal, can now serve the northeastern U.S. region with the D&H rail alternative as well as with trucking. This offers the potential to lower Canada Maritime's costs and expand its geographical area and attract the additional traffic needed to fill its new, larger ships.

Shippers' growing needs for door-to-door (or ramp-to-ramp) intermodal services have sparked, in 1990, either the formation of novel transportation alliances, the addition of new intermodal links or the modifications of existing intermodal transportation services.

Highland Transport, a division of CP Trucks, linked Toronto's container distribution centre to New York.

In Canada:

- an intermodal link between the port of Toronto's container distribution centre and New York was announced by Highland Transport, a division of CP Trucks.
- Cast, a container shipping line, decided to switch to trucks for most surface movements on the busy Montreal-Toronto corridor, a business loss for CP Rail.

In the U.S.:

- a new intermodal service for less-than-truckload (LTL) shipments, called Sea-Land Express, was made available to shippers moving cargo from Asia to the California market. Sea-Land Service Inc., Edison, N.J., joined with Industrial Freight System Inc., a large privately owned LTL motor carrier in California. The service allows for shipment of freight on regularly scheduled vessels, clearance through customs and distribution throughout the state under one bill of lading.

J.B. Hunt and Santa Fe introduced a joint intermodal service.

- J.B. Hunt Transport Inc., one of the industry's leading high-service truckload carriers, and the Atchison, Topeka & Santa Fe Railway have linked their computer services and joined efforts in an intermodal joint venture service called Quantum. The service, provided in the Chicago-Los Angeles corridor and targeted at traffic moving by long-haul truck services, is marketed by J.B. Hunt, the shippers' only point of contact for Quantum services. An important factor in J.B. Hunt's initiative was the driver shortage in the U.S.
- Hub Group Inc., a Chicago-based shippers' agent, introduced a ramp-to-ramp, door-to-door intermodal service with Atchison, Topeka & Santa Fe Railway between Los Angeles and Chicago and Detroit, called Bantam.

Truck-rail combinations, while not all successful, appear to be an integral part of carrier strategies in the U.S., while in Canada such partnerships are less prevalent. The relationship that has developed between intermodal truckers and railways is highly dependent on the weights and dimensions of equipment allowed on public highways.

Intermodal Investments in 1990

CN's participation in various intermodal system services required the upgrading of its Brampton and Montreal intermodal terminals to accommodate the resulting increase in container traffic. Fifteen million dollars were spent on equipment to introduce double-stack services for domestic traffic between Moncton, Montreal and Toronto; CN also expanded its Laser service from Toronto to western Canada.

Both Canadian railways made important intermodal investments in 1990.

CN announced its intention to buy 500 domestically made aluminum containers to carry traffic now moved exclusively in truck trailers riding on rail cars for the long haul. This decision is part of the carrier's plan to handle most of its intermodal business in domestic containers by the middle of the decade. CN also took delivery of 100 new rail cars, each capable of carrying double-stack containers or trailers up to 53 feet long.

Clearances along CN lines from the U.S. border to Toronto and Montreal are to be raised to allow trains to carry two large domestic-sized containers in a double stack instead of one smaller and one larger box, as is now possible. CN also spent money to increase overhead clearance along the Montreal to Moncton corridor.

The construction of CP Rail's Vaughan intermodal terminal near Toronto started in 1990 and should be completed for 1991. CP Rail also established an intermodal facility at Detroit.

In addition to these railway investments in intermodal operations, there were purchases of gantry cranes and ancillary yard equipment by certain port terminal operators, acquisition of extra land to increase berthing lines, and development of

new electronic data interchange and logistics systems to control all intermodal traffic movements (including cargo booking, documentation and cost control).

Intermodal Technological Development

In 1990, new road-rail technologies were being tested.

In Saskatchewan, the testing of a road-rail vehicle for low-volume short-line railways started in 1990. The power unit is a hybrid highway tractor modified with retractable wheel sets, allowing for operation on both highways and standard-gauge railway tracks. It can pull up to eight loaded grain hopper cars.

M.O.Q. is developing a technology similar to the one used for the RoadRailer service in the U.S. The new technology will permit the transfer of trailers from trucks onto rail and vice versa using bogies placed between the trailers. It also includes a command post in place of a locomotive, which monitors the pushing of the train by fully computerized motive units placed approximately every ten trailers.

Intermodal Services

Shippers' Perspective

According to the Agency's Shippers' Survey results, the utilization of intermodal services was more prevalent in the following sectors of activity: food products, chemical and chemical products, fabricated metal products, paper and allied products, wholesale trade, plastic products, and electrical and electronic products.

In 1990, average increases reported by shippers in their intermodal unit freight costs ranged between 1.5 per cent for domestic services to two per cent for international services; an average increase of 1.7 per cent was reported for transborder intermodal services.

About 13 per cent of intermodal shippers reported changes in their 1990 intermodal freight volumes attributable to terms and conditions offered by Canadian carriers (including marginal variations in intermodal freight rates). Almost 80 per cent of these shippers reported traffic increases. Of this latter group, one fifth were based in Atlantic Canada.

Shippers noted improvements in 1990 in domestic and transborder intermodal services.

Improvements reported in intermodal services were mostly for domestic and transborder services. Service frequency and reliability, carrier's cooperation and quality of service were the elements for which a significant number of shippers reported improvement.

Port Terminal Operators' Perspective

Rate/service combinations offered by each carrier dictate modal choice for delivery and pick-up at port terminals.

Port terminal operators are important elements in intermodal systems. The success of their operations is tied to their ability to sequence their operations within the schedules of all other logistic activities that come into play in the movement of goods from the production origin to their points of demand or consumption.

Modal choice for delivery at terminals is dictated by the rate/service combinations that each carrier can offer. Given that trucking is more competitive in this regard,

there is a perceived trend towards more truck delivery than rail for certain types of traffic. Port terminal operators recognize their strategic importance to shippers' external trade activities; at the same time, Canada's trade depends on the competitiveness and performance of the essential intermodal links. For some port terminal operators, the rail interswitching provisions do not provide for real competition between railways; they would prefer a policy of free access to port installations to improve the competitiveness of the Canadian port system.

On the west coast, a number of operators raised the issue of labour difficulties experienced during part of the year by CN, slowing rail services to and from their facilities. Difficulties of having rail cars from other railways switched to their facilities during busy periods were also raised. Terms and conditions negotiated in confidential contracts, interswitching limits, joint track usage have all affected port terminal operations. The overall rating by port terminal operators of the different transport services to and from their facilities was in line with shippers' ratings. Trucking and liner services received the best rating. In trucking, all service factors were rated highly while, for rail, some service factors, such as switching, reliability and transit time, received poor ratings from a number of operators.

Intermodal Traffic

Shippers

Forty per cent of shippers surveyed used intermodal services for, on average, 16 per cent of their traffic.

In domestic and transborder activities, direct dealings with carriers got shippers better intermodal rates.

For their domestic intermodal services, two-thirds of shippers reported dealing with carriers directly to make their intermodal arrangements but a third of these same shippers had also dealt with intermediaries. In the case of transborder intermodal services, 54 per cent of shippers dealt with carriers directly, half of which were also making intermodal arrangements through intermediaries. The situation is different for international intermodal services where the majority of shippers relied on intermediaries.

Shippers indicating that they dealt directly with carriers for their intermodal arrangements also reported a higher proportion of their traffic moving intermodally than shippers relying on intermediaries.

Shippers who increased their intermodal traffic in 1990 reported lower average rate increases than shippers who either maintained or decreased their intermodal traffic. This was true irrespective of the type of intermodal services used - domestic, transborder or international.

Railways

Railways' intermodal traffic was down in 1990.

Overall, tonnages moved in 1990 by rail intermodal services - 12.6 million tonnes - were 3.1 per cent less than reported in 1989. This was a more significant decrease than the one observed in total railway traffic. The decrease in rail intermodal traffic came from CN's container- and trailer-on-flat-car traffic and from CP Rail trailer-on-flat-car traffic. CP Rail managed to increase its container traffic related to trade (exports and imports) in 1990, moving roughly 300,000 tonnes more than in 1989.

The importance of intermodal traffic in the two major railways' total traffic declined slightly in 1990 compared to 1989. From seven per cent of 1989 total rail traffic, intermodal traffic was down to 6.8 per cent in 1990. Given that 70 per cent of railways' intermodal traffic moves in containers and that containers are used mostly for moving manufactured goods, the recession and its impact on the manufacturing sector are primarily responsible for the decline of intermodal traffic.

Intermodal rail traffic to and from Atlantic Canada increased.

The changes in rail intermodal traffic volumes varied by region. In terms of origins of intermodal traffic, Atlantic Canada reported the most significant increase over 1989; the only other increases observed were from Saskatchewan and from imports coming in through western ports or gateways. In terms of destinations of rail intermodal traffic, Alberta, Saskatchewan, Quebec and Atlantic Canada all received higher volumes in 1990; increases in intermodal traffic related to exports were also noted. Canadian railways' intermodal traffic to and from the U.S. was less in 1990 than in 1989, a situation explained by the performance of the U.S. economy and the appreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. currency.

Trucking Firms

Of the motor carriers included in the Agency's interview program, 53 per cent reported participation in intermodal operations. They were primarily firms operating LTL and TL general freight trucking services. Half of the carriers reporting intermodal activities were small carriers and a third were large carriers; the remainder were mid-sized trucking firms.

Most trucking firms reported using intermodal traffic to balance the use of their trailer fleet.

When asked to compare their 1990 intermodal traffic volume to their 1989 levels, 35 per cent of carriers reported increases, 30 per cent decreases, and the remainder had about the same volume of traffic in both years. Increases in intermodal traffic volume came mostly from Atlantic Canada based carriers but also from carriers based in all the other Canadian regions. Mostly small and large motor carriers reported increases in intermodal traffic between 1989 and 1990; but Quebec and Ontario based smaller and larger carriers - i.e., with fleets under 50 or over 500 tractors - reported decreased volumes of intermodal traffic in 1990.

Except for a few small and medium-sized carriers, intermodal activities accounted for less than 10 per cent of carriers' total operating revenues.

Most trucking firms offering intermodal services indicated using this particular type of traffic for balancing the use of their trailer fleets. Active intermodal truck carriers bid aggressively for intermodal traffic, but only for shipments that suited their operations. Some carriers attributed their participation in intermodal activities to the low rail rates for piggyback services.

Ports

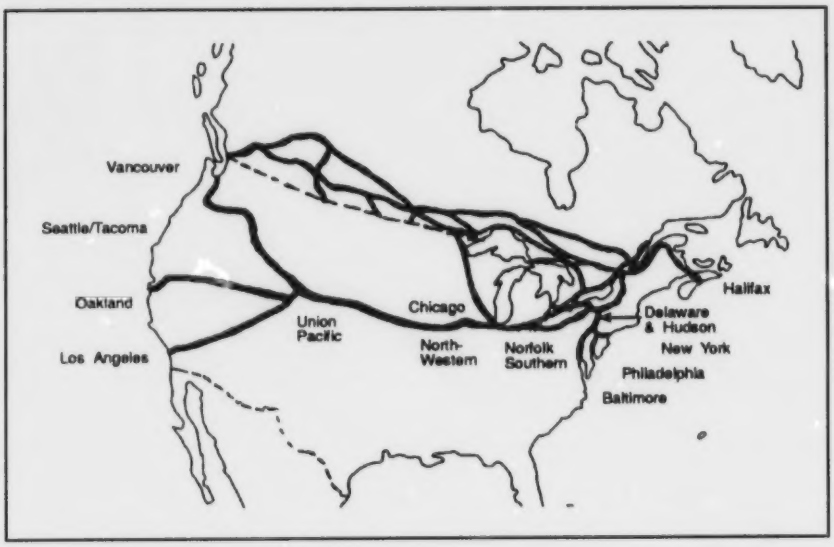
Container traffic handled at Canadian ports reached its highest level ever in 1990.

Total Canadian port tonnages handled in 1990 showed increases over 1989 in dry bulk, grain, liquid bulk, and container traffic. The tonnage of containerized traffic increased by 3.8 per cent, reaching a record high level of 12.9 million tonnes. Vancouver, Montreal and Halifax, Canada's three major container ports, all experienced growth of their container traffic in 1990 with increases over 1989 tonnages of 2.4, 7.4 and 0.5 per cent respectively. In terms of TEUs, the overall increase in the 1990 traffic level was 3.6 per cent. There was however a two per cent decline at Halifax.

Competition

Double-stack initiatives have created a new competitive force in the market-place.

Developments of double-stack services represent a new competitive force in the market-place. Stack services' reduced transit time, and rates competitive with both trucking and conventional rail services, have also increased the level of competition among North American ports. The transhipment of marine containers to rail double-stack services led to a significant shift in cargo movements from the traditional all-water service via the Panama Canal and Atlantic ports to overland routes using west coast ports. The resulting drop in volume at east coast ports has intensified their competition for the remaining traffic.



The map shows double-stack services from the U.S. west coast to central Canada, the main lines of Canada's two major railways, and the D&H system. This represents only a small portion of the complex U.S. rail system, which has many more gateways to the Canadian rail system; yet this simplified illustration shows some of the important corridors handling the movement of Canada/U.S. containerized traffic, both domestic and international.

Recent decisions of Canadian and U.S. railways related to double-stack services, acquisitions and investments are all positioning moves towards a fully-integrated North American market. The competitive repercussions of the double-stack train service initiatives referred to earlier are widespread. All these services, designed to handle shipments originating in Far East countries, require backhaul traffic to ensure their viability. The backhaul can be domestic and transborder rail traffic, but may also include traffic related to Canada/ U.S. trade with the rest of the world. These new rail strategies developed by container shipping lines have blurred traditional distinctions between domestic, transborder and international freight handling.

For years, the excess capacity on many sea-going trade routes has prevented shipping lines from transferring cost increases into their rate structures. Many of these lines are acquiring larger ships to reduce their operating costs; however, the introduction of the larger ships often translates into a reduction in the number of

ports of call which, in turn, also increases competition among ports to attract these larger ship services.

The Halifax-Dartmouth Port Development Commission sees potential for diversion of Halifax traffic to U.S. ports via the D&H connection.

The Halifax-Dartmouth Port Development Commission has expressed concerns that the D&H acquisition by CP Rail might result in diversion of traffic to U.S. east coast ports. The Port of Montreal Authority has noted that rail costs between Montreal and the U.S. mid-west markets are higher than the ones from U.S. ports. Since inland transportation costs represent up to 50 per cent of intermodal costs between North America and Europe, U.S. ports may have an advantage on the inland portion over their Canadian counterparts. This advantage has to be examined in relation to the point raised by Canadian railways of their higher tax burden compared with their U.S. counterparts.

The threat to Canadian ports (Montreal, Halifax) posed by CP Rail's expansion in the U.S. is tied to the competitiveness of the ports' intermodal systems vis-à-vis the ones of their U.S. competitors. Prior to the D&H acquisition, CP Rail had reached an interswitching agreement with Conrail, with implications of increased traffic in the Montreal/New York corridor.

The competitiveness of the different possible routings to move Canadian and/or U.S. cargo is dictated by a number of factors, including location, facilities, seaward and landside access, efficiency, relative handling and wharfage costs at different ports, equipment used, marketing campaigns, exchange rate, total transit time (including ship turnaround time), and inland transport costs. Other elements of competition are represented by the various physical and information activities required to distribute, collect, or trade goods and commodities, including cargo assembly, packaging, unitization, storage, handling, and inspection.

For intermodal services, the question of competition must be addressed in a global perspective. Competition is changing from single-mode transportation firms to integrated transportation systems using different combinations of transportation services to provide better solutions to shippers' needs. The net result for shippers as expressed by numerous parties is that service is as good as the competition.

SAFETY

Highlights of 1990

Fatalities

Safety records for 1990 indicate a decrease in the number of fatalities resulting from air, rail and marine transport services. Data for the trucking industry regarding safety was not available.

Accidents

Major air carriers operated without accidents in 1990. The number of train accidents decreased in Atlantic Canada, Quebec, Manitoba and Alberta. Accidents in the shipping industry decreased by five per cent across the country.

National Safety Code

At year end, all National Safety Code standards were implemented in Quebec and Alberta. In all other jurisdictions, those standards not yet enforced were to be in effect by mid-1991.

The National Transportation Policy as stated in the *NTA, 1987* has safety as one of its main policy objectives. The review mandate encompasses this policy. This section provides a brief overview of safety-related information for transportation activities in 1990.

Air Services

The number of commercial air carrier accidents, fatal accidents, and fatalities was down in 1990.

Safety aspects of Canada's air transport industry are governed by the *Aeronautics Act*. Comprehensive amendments to this legislation, made in 1985, were designed to provide continuing high standards of airline safety. In addition, the *Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board Act* of 1989 established an independent multi-modal agency, the Transportation Safety Board of Canada, to investigate transportation occurrences and make safety recommendations.

Transportation Safety Board of Canada preliminary 1990 statistics show that accidents, fatal accidents and fatalities involving Canadian registered commercial aircraft decreased in 1990 compared to 1989. Canada's major carriers (Air Canada and Canadian Airlines International Ltd.) were without accident for the second consecutive year and 1990 was the seventh consecutive year in which there were no fatal accidents involving major Canadian carriers.

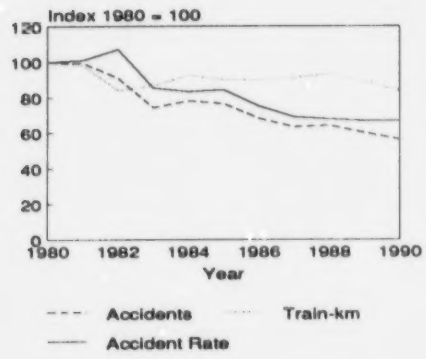
The large decrease in 1990 fatalities compared with 1989 is due to the effect of the accident in Dryden, Ontario in March 1989, in which 24 people lost their lives. However, had this accident not occurred, the decrease in fatalities from 1989 to 1990 would still have been substantial.

Canadian legislation requires the reporting of certain types of "incidents", i.e., occurrences other than accidents. There have been slightly more than 600 such occurrences reported in each of the last three years.

Rail Services

Transport Canada is responsible for rail safety in Canada.

FIGURE 8.1
Train Accident Rate (Train Accidents per Train Kilometre



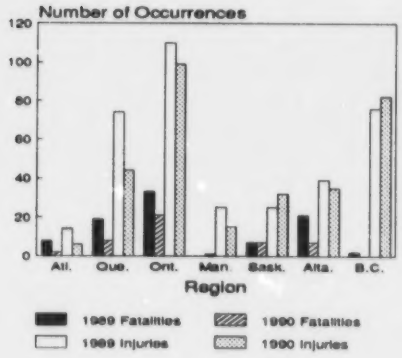
According to the Transportation Safety Board of Canada's preliminary data for 1990, the total number of train accidents (collisions, derailments and crossing injuries) decreased by 5.4 per cent. The drop was due mainly to an 18.6 per cent reduction in crossing accidents and an 11.6 per cent decline in main-track train accidents. The reduction was offset however by a 26.9 per cent increase in terminal accidents.

The number of train-kilometres travelled in 1990 is estimated to be 5.9 per cent lower than in 1989. However, despite fewer total accidents, the number of accidents per million train-kilometres travelled in 1990 remained the same as the 1989 figure of 6.5. Figure 8.1 illustrates a ten-year trend in train accident rates showing train accidents by train-kilometres travelled. While the number of train accidents continued to decline, the accident rate has been relatively constant since 1987.

The number of fatalities in train accidents was significantly lower.

In 1990, the number of fatalities resulting from train accidents was 46. This was lower than the 90 fatalities reported in 1989. All train accident fatalities in 1990 resulted from crossing accidents. Train accident injuries in 1990 were 13.8 per cent lower than in 1989. This reduction was a result of 87 fewer injuries at grade crossings. It was however slightly offset by 37 more main-track collision and

FIGURE 8.2
Train Fatalities and Injuries by Region



derailment injuries. Figure 8.2 shows the decline in the number of train accident fatalities and injuries by region.

The number of train accidents declined in four of seven regions: Atlantic Canada, Quebec, Manitoba and Alberta. However, the three regions with an increased number of accidents in 1990 did not have an accompanying increase in fatalities. For instance, Ontario had a 3.2 per cent increase in train accidents with a corresponding one-third reduction in fatalities. The only region to experience an increase was Manitoba, with one fatality in 1990 compared to none in 1989. The other two regions (Saskatchewan and British Columbia) which reported an increase in the number of train accidents in 1990, also had increased injury figures. In Saskatchewan, this increase was due to an increase in crossing injuries, while in British Columbia, there were more main-track train collision and derailment injuries. The collision and derailment injuries in British Columbia accounted for over 80 per cent of the country's total.

Trucking Services

The *MVTA* requires that an annual study documenting progress in the implementation of safety rules and standards be produced by Transport Canada. The study must also report on trends in highway accidents involving motor vehicles operated in extra-provincial transport.

The implementation of a uniform National Safety Code is a key feature of this legislation. Although there has been considerable slippage in the implementation of some of the standards in certain jurisdictions, full implementation is expected by June 1991. A table on the next page shows the status of implementation of the National Safety Code by province/territory as of the end of 1990.

Because of discrepancies in their implementation in both Alberta and Saskatchewan, the hours of service regulations continued to be a contentious issue. By year end, a negotiated administrative solution between the federal government and these two provinces ensured uniform enforcement of the federal regulations across Canada.

While an analysis of trends is not possible due to the limited availability of comparable statistics, certain observations can be made based on data compiled for 1986 to 1988.

The figures show a steady rise in the number of straight trucks involved in fatal accidents, from 2.5 per cent of the total in 1986 to 3.5 per cent in 1988. The increased involvement of heavy trucks in all types of accidents is confined almost entirely to the three largest provinces -- Ontario, Quebec and British Columbia; it is also notable that these increases are most evident among unitary trucks, with accidents involving tractor-trailers showing a much lower growth rate.

The number of accidents involving heavy trucks increased slightly from 1986 to 1988.

The number of tractor-trailers involved in fatal accidents increased slightly from 1986 to 1988, but remained relatively stable at 5.8 per cent of total accidents. The number of tractor-trailers involved in other types of accidents also remained relatively constant from 1986 to 1988. Of the total, accidents involving personal injury accounted for 1.2 per cent, while those involving property damage only accounted for 5.8 per cent.

At year end, National Safety Code standards were fully implemented in Quebec and Alberta.

National Safety Code Standards: Compliance at the end of 1990

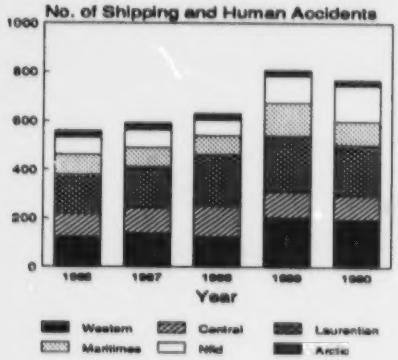
Standard/Description	Jurisdictions where in place
Carrier/driver profile: Identification and safety record	Nfld, PEI, Que, Ont, Sask, Alta, BC, Yuk, Man (driver profile)
Classified licence: Drivers licensed for type of equipment driven	all 12 jurisdictions
CVSA: Commercial Vehicle Safety Alliance, on-highway driver/vehicle inspection	all 12 jurisdictions
Examiner training: Standards for driver examiners	all 12 jurisdictions
Facility audit: Carrier record-keeping for inspection at terminal	Nfld, NS, Que, Ont, Sask, Alta, NWT, Yuk
First aid: standard course for drivers (excludes Sask and Que)	all jurisdictions but Yuk
Compliance reviews: Applicant/carrier compliance with fitness criteria	PEI, NS, NB, Que, Ont, Sask, Alta, BC, Yuk
Hours of service: Limitation of driving hours	Nfld, PEI, NS, NB, Que, Ont, Man, Alta
Knowledge test: For each class of driver licence	all 12 jurisdictions
Load security: Requirements for securing cargo	all jurisdictions but PEI, Man, Sask
Medical standards: Minimum standards for drivers, periodic re-examination	all 12 jurisdictions
Self-certification: Carrier-run driver training (excludes Nfld, PEI and NWT)	NS, NB*, Que, Ont, Man, Sask, Alta, BC
Single licence: A driver may not hold more than one Canadian licence	all 12 jurisdictions
Suspension: Criteria for immediate 24-hour driving suspension (excludes Ont, NS and PEI) (Sask, Nfld - not yet decided)	NB, Que*, Man, Alta, NWT
Vehicle maintenance: Minimum criteria for maintenance of vehicle components	Nfld, Que, Ont, Man, Sask, Alta, BC, Yuk, NWT
Trip inspection: Driver inspection of vehicle before and after use (no documentation required in Alta)	Nfld, PEI, NS, Que, Ont, Alta, Yuk
Interprovincial record exchange (IRE): A computer link for exchanging driver/carrier profile information. The IRE is not a NSC standard, but is a vital tool for safety enforcement, and is included in the NSC funding agreements.	all 12 jurisdictions

* Denotes a standard partially in place.

Marine Services

Marine accident statistics showed little change.

FIGURE 8.3
Reported Marine Accidents by Region - Excluding Pleasure Craft and Fishing Vessels



Transportation Safety Board of Canada statistics on marine show that shipping accidents declined by five per cent in 1990. An increase in marine accidents was however reported in the western and Newfoundland regions.

In 1990, while the total number of human accidents in shipping services within Canada decreased by three per cent from 1989, increases were reported in the central Laurentian, Newfoundland and Arctic regions. It should be noted that these are preliminary figures.

The number of fatalities from marine occurrences in 1990 was lower than in 1989, but greater than in each of the years 1986 through 1988. Although there were no reported fatalities in association with marine resupply in the Arctic in 1989 or 1990, a Lake Athabasca marine resupply carrier did have one fatality in 1990.

Neither the promulgation of the *NTA, 1987* and *SCEA*, nor the repeal of the *Transport Act* have modified existing safety provisions set down in such statutes as the *Canada Shipping Act*, the *Arctic Waters Pollution Prevention Act*, and the *Transportation of Dangerous Goods Act*, all of which are administered by Transport Canada.

EMPLOYMENT

Highlights of 1990

Level of Employment

The average number of people employed in trucking, rail and water transportation dropped in 1990.

Earnings

In transportation, the trucking sector had the lowest average annual increase in weekly earnings. The rail and air sectors had increases above the rate of inflation.

Wage Settlements

With the exception of the settlement signed by BC Rail, all other major transportation settlements in 1990 were without labour-management confrontation. The BC Rail settlement was the most lucrative with a 7.5 per cent annual increase, while the two per cent increase obtained by VIA Rail's yard and transfer service locomotive engineers was the lowest.

Strikes and Lockouts

In 1990, less than one per cent (0.7) of the person-days lost due to strikes or lockouts in Canada occurred within the four transport modes covered by this Review.

Introduction

This section of the report examines not only changes in the 1990 level of employment within the transportation industry but also reviews some aspects of labour-management relations. This latter area is designated for specific coverage in the 1992 **Comprehensive Review**. Appendix F presents figures for the period 1978 to 1990, from which most of the following analysis is derived.

In the transportation sector, special emphasis was placed on employee training programs in 1990. In the rail and air transport sectors, training programs offered to personnel were geared toward the skills development needed to respond to an increasingly service-driven and technology-intensive market-place. In 1989, trucking industry representatives requested Employment and Immigration Canada's assistance to address its human resource challenges. This led to the creation of a

Employee training and human resource matters were emphasized in 1990 within the transportation industry.

"Canadian Trucking Industry: Human Resource Challenges and Opportunities"

The occupation of truck driver is the critical occupation in the trucking industry. Training has not kept pace with the increased demands placed on drivers, resulting in a shortage of qualified drivers mainly in the for-hire long-haul truckload sector. This problem is more severe for firms relying heavily on owner-operators. The problem is national, not regional, in nature and is not expected to disappear given the projected growth of trucking activities and the large number of drivers expected to retire in the coming years.

In order to meet this challenge, there is a need for concerted action on recruitment, training, and ongoing human resource management.

To help recruitment, the utilization of techniques to build awareness of career opportunities in the trucking industry is proposed. Such techniques would increase the potential applicants to the industry. Carriers must also develop more effective recruitment and selection techniques to ensure the hiring of the most qualified individuals available.

There is a need for a multi-tiered approach to driver training: basic training, on-the-job development for inexperienced drivers, and skills upgrading to pursue the development of experienced drivers.

To retain good drivers in the industry - one of the current dimensions of the human resource problem - the study recommends:

- better scheduling, minimizing time away from home;
- improved compensation packages;
- recognition and respect for drivers' skills and contributions;
- a more businesslike relationship between owner-operators and carriers;
- recognition of drivers' needs in selecting tractors;
- development of employee assistance programs and of human resource management skills in the industry.

steering committee composed of industry and government officials as well as other key stakeholders in the industry. The study report was issued in 1990; its findings are summarized on the previous page.

A Supreme Court decision may favour rail line transfer in the future.

In the rail transport industry, a decision by the Supreme Court regarding Central Western Railway constituted an important labour-related event with implications for the future. (See the rail section of the Review for details of the decision.) From a labour perspective, this decision is of particular interest. Central Western Railway acquired a line from CN in 1986 that it has since used to run local rail operations; the acquisition of the line included the transfer of eight CN employees who were governed by a CN collective agreement. The question was whether or not the line was a federal undertaking subject to the federal labour code. If it was, then the eight employees were subject to their CN collective agreement after the sale of the line. The Supreme Court decided that the line was not subject to federal jurisdiction. Therefore the Canada Labour Code does not apply to Central Western's labour relations.

This decision might ease future transfers of unprofitable rail lines that are potential candidates for abandonment. Such transfers of lines to short line operators could, in a different operational environment, prove to be viable alternatives to branch line abandonment, and protect rail jobs that might otherwise be lost.

Level of Employment

While total employment declined within Canada in 1990, a marginal increase was reported in transportation employment.

The prevailing economic conditions in 1990 resulted in a reduction of total employment in Canada - on average, close to 200,000 fewer jobs than in 1989. For the transportation sector, however, figures show a marginal average increase from just over 471,000 employees in 1989 to 473,000 in 1990. When employment in the four transport modes covered by the Agency's Review - air, rail, water and trucking transportation - is compared to total transportation employment, their share dropped to 56 per cent in 1990. This is four per cent less than a year earlier.

In rail services, employment levels continued to decline...

In rail services, employment levels dropped by 7.6 per cent in 1990. Since 1980, rail transport employment has been reduced by over 46,000 jobs. CN also announced a decision to cut 1,500 management/administrative non-unionized jobs through attrition and separation packages. This will be implemented in 1991. In addition, CN will eliminate 556 brakemen positions. The latter decision is part of an agreement reached with the union in 1978 to drop one brakeman from freight train crews. A second agreement was reached in 1982, but the rate of brakemen attrition has remained slow.

... but trucking was hit more severely,...

Trucking services were severely affected by the overall economic environment, resulting in an 8.5 per cent reduction in employment (trucking services include not only for-hire services but also local services, as well as packing, storing and any other ancillary activities related to truck transportation). Given that total employment in Canada declined by less than two per cent in 1990, the reduction in trucking employment was significant. This can be explained by an increasing reliance by manufacturers on just-in-time inventory techniques, the slowdown of the economy, and the increased level of competition faced by the trucking industry. With the exception of Alberta, which experienced a 19 per cent increase, all regions faced reductions in trucking employment. The drops were most severe in British Columbia (22.7 per cent), Quebec (14.8 per cent) and Ontario (9.3 per cent).

For the water transport sector, the average 1990 employment level was down 3.4 per cent from 1989.

... and growth was noted in the air transport industry.

Despite media coverage of Air Canada and Canadian Airlines International decisions to reduce their labour force, the air transport industry employed almost two thousand more people in 1990 than in 1989. This was a three per cent increase in employment. While such figures also account for services incidental to air transportation activities, as well as air transport services, there was growth in both areas.

Growth in transportation employment occurred in Newfoundland, Ontario and Alberta.

Total transportation employment in 1990 increased in only Newfoundland, Ontario and Alberta. All other regions experienced reductions compared to 1989 levels.

The reported growth in the overall employment level for the transportation sector came mostly from activities such as bus transportation, urban transit, taxicab operations, pipeline transport, highway and bridge maintenance, and miscellaneous other services incidental to transportation.

Wage Settlements and Earnings

Weekly earnings increased more than inflation in air and rail transport services.

In general, average weekly earnings were 5.3 per cent higher in 1990 than in 1989. In the transportation sector, weekly earnings increased by 3.3 per cent, less than the national average for the second year in a row.

Weekly earnings increases ranged from 0.7 per cent in trucking to 6.7 per cent in air transportation, with increases of 3.9 per cent for water transportation and 6.5 per cent for rail services.

A comparison of regional weekly earning increases to national average increases in transportation shows that in Nova Scotia (8.4 per cent) Newfoundland (6.6 per cent) and British Columbia (6.0 per cent), increases exceeded the 5.3 per cent national average for all industries. Average increases in weekly earnings of transportation employees in New Brunswick (5.2 per cent), Alberta (5.1 per cent), Prince Edward Island (3.9 per cent) and Quebec (3.5 per cent) were higher than the 3.3 per cent national average increase for transportation, leaving Saskatchewan (2.7 per cent), Manitoba (2.3 per cent) and Ontario (1.4 per cent) with increases lower than the national average.

Some key wage settlements in air, marine, rail and trucking services were signed in 1990.

A number of key wage settlement contracts affecting more than 500 employees were signed in 1990. The most significant of these were:

- Air Canada - pilots, passenger and reservation agents, aircraft maintenance employees
- Canadian Airlines International Limited - pilots, office workers, technical services employees, passenger agents
- St. Lawrence Seaway Administration - service and maintenance employees
- Marine Atlantic Inc. - specialized and non-specialized navigational employees
- British Columbia Ferry Corporation - certificated and non-certificated employees
- VIA Rail - yard and transfer service locomotive engineers
- BC Rail Ltd. - rolling and non-rolling employees
- Transports Provost Inc. - drivers and garage workers
- Motorways (1980) Ltd. - drivers, maintenance employees, employees looking after storage

A number of features introduced in 1990 transportation settlements are worth noting. In two, two-year agreements negotiated by Air Canada, first-time cost-of-living allowance clauses were inserted, providing protection against the potential inflationary impact of the Goods and Services Tax. Employees of Canadian Airlines International Ltd. obtained partial indexation of pensions in their 1990 settlements. A settlement between Motorways (1980) Ltd. and its employees replaced the cost-of-living clause with a $0.42 an hour increase - $0.27 to the hourly wage rate and $0.15 to the employee pension fund.

In 1991, a number of important settlements in transportation will be up for renegotiation. They will involve the following firms/groups:

- Brazeau Transport Inc., CP Express and CP Transport, Motorways (1980) Ltd., Motor Transport Industrial Relations Bureau of Ontario;
- air traffic controllers, Air Canada, Canadian Airlines International;
- VIA Rail, CN, CP Rail;
- Council of Marine Carriers (Pacific Coast), British Columbia Maritime Employers Association, Waterfront Foremen Employers Association (Vancouver), Marine Atlantic, St. Lawrence Seaway Administration;
- Greyhound Lines of Canada Ltd., Lakehead Terminal Elevators Association.

The 1990 Canada Labour Relations Board's transportation caseload stemmed largely from consolidations and affiliations.

In 1990, both CN and CP Rail appeared before the Canada Labour Relations Board to ask for consolidation of unions representing diverse employee groups in their operations. Similar requests to the Board also came from the trucking and air transport sectors, e.g., the request from PWA Corporation to restructure the bargaining unit in order to have Canadian Airlines International and Wardair recognized as a single employer. In fact, requests classified as "applications for certification" accounted for a third of the Board's transport-related caseload in 1990. Some applications were aimed at streamlining functions handled by different employees; but more importantly they stemmed from consolidations and affiliations that have taken place in the transportation industry in recent years. Both Air Canada and PWA Corporation faced common employer applications but the Board's decisions recognized that despite common direction and control of feeder carriers, circumstances were not used to evade collective agreement obligations pre-dating the affiliation. Such decisions gave the major airlines relative freedom to operate feeder carriers with independent wage scales and seniority lists.

Since the implementation of regulatory reform in the transportation industry, the transport-related workload of the Canada Labour Relations Board has not changed significantly from previous years in terms of either the number or type of cases submitted.

Strikes and Lockouts

Fewer transport strikes and lockouts occurred in 1990.

The number of strikes and lockouts reported in 1990 was down for all transportation modes, with the exception of water transportation. The number of workers involved in strikes and lockouts also declined in all modes except rail transportation. The 1990 strikes resulted in fewer person-days lost than in 1989 in all modes but rail; there, the increase was due to the BC Rail strike. Shortly after the strike at AllTrans Express Ltd. (a division of TNT Canada), the company closed its western Canada division.

Transportation Strikes and Lockouts in 1990

Air Transport
Air Alliance Inc., Ste-Foy, Que.

Rail Transport
BC Rail, B.C.
Southern Railways of B.C., New Westminster, B.C. (two strikes)

Truck Transport
Ste-Anne Express, Dorion, Que.
Beloeil St-Hilaire Transport, Beloeil, Que.
Cronkwright Transport Ltd., Ont.
American Cartage Agencies Ltd., Vancouver, B.C.
Jack Cewe Ltd., Coquitlam, B.C.
AllTrans Express Ltd. (Div. of TNT Canada), various locations

Water Transport
Northern Cruisers Ltd., St. John's, Nfld.
Maritime Employers Assn., Saint John, N.B.
Société du Port de Montréal, Montreal, Que.
Gravel and Lake Services Ltd., Thunder Bay, Ont.
Township of Pelee (Ferry Service), Pelee, Ont.
Northern Transportation Company Limited, primarily Hay River, N.W.T

Management-labour relations within transportation are driven by users demands and expectations.

In the transportation industry, the overall environment of labour-management relations has remained stable in the first three years of regulatory reform. An increasingly competitive market-place, requiring ongoing adjustments and productivity improvements to meet the demands and expectations of transportation users, remains the driving force of labour-management relations. This fact is recognized by both management and employees.

THE AGENCY'S THIRD YEAR

Highlights of 1990

Licensing

The majority of air licence applications for operations in southern Canada are now processed within 30 days; in the case of applications for authority to, from or within the designated northern area, they are processed within 90 days. Over 4,400 applications for charter permits were received in 1990.

Dispute Resolution

Two final offer arbitration requests, related to rail services, were received in 1990. New guidelines for decisions related to the apportionment of grade separation costs were introduced, and 24 proposed acquisitions of transportation undertakings were submitted to the Agency.

Rail Rationalization

The Agency's 1990 rail rationalization workload consisted of new applications for branch line abandonment and reconsideration of previous decisions.

Review and Appeal

Rail-related Agency decisions represented the majority of applications submitted for review and appeal.

One of the matters designated for coverage in the Review is "the time required to deal with any application, complaint or other matter referred to the Agency under any Act of Parliament". This section of the Review is the Agency's 1990 "report card", particularly on how its workload was handled from a time perspective. The information is presented according to the Agency's three main line functions: licensing, dispute resolution processes, and rail rationalization. Applications for review are also examined.

Licensing Matters

Air Licence Applications

The Agency received 63 applications for authority to operate new or amended **air services in southern Canada** and 11 applications were carried over from 1989. One application was withdrawn by the applicant and five were returned. Of the 53 applications dealt with in 1990, 50 were completed within 30 days, and three were completed between 31 and 60 days. Of the 28 applications to suspend or cancel licences authorizing services in southern Canada that were completed in 1990, over half (15) were completed within 30 days; 12 were completed between 31 and 90 days; and one took more than 120 days.

Over 80 per cent of domestic air licence applications in 1990 were for authority to operate to, from or within the designated northern area.

The Agency received 257 applications for authority to operate new or amended domestic **air services to, from or within the designated northern area** and 77 applications were carried over from 1989. Thirteen applications were withdrawn by applicants and seven were returned. These applications require public notice. Interested parties are given an opportunity to object to the proposed service and applicants have the opportunity to respond to these objections, a process normally requiring 45 days. Of the 218 applications dealt with in 1990, 119 were dealt with in less than 90 days; 75 between 91 and 120 days; and 24 took more than 120 days. Applications that take more than 120 days to process usually involve extraordinary pleadings where the applicant agrees to an extension in time, or are cases where the applicant must re-advertise.

One hundred and thirty-seven **applications to suspend or cancel licences** or parts of licences, authorizing services to, from or within the designated territory were processed in 1990. Over half (71) were processed within 30 days; 55 between 31 and 60 days; and nine were processed between 61 and 120 days. The two remaining applications required more than 120 days to process. Eleven of the 15 applications for temporary authorities, waivers and exemptions were processed in under 30 days and all were processed within 60 days.

The processing of another 189 applications and requests relating to domestic air services was still in progress at the end of the year.

Twenty-six applications for authority to operate **international scheduled services** were received in 1990 and eight were carried over from 1989. One applicant withdrew its application and two were returned. No statutory time limits are imposed on the Agency for processing these applications. Over half (14) of the applications completed in 1990 were processed within 30 days and five took between 31 and 120 days. Eight took more than 120 days to complete.

For international air services, the Agency's licensing workload was for predominantly non-scheduled service applications.

In 1990, 189 applications for authority to operate **international non-scheduled services** were received, and 51 were carried over from 1989. Of these, 55 applications required public notice -- a 45-day process. Of the 176 applications dealt with in 1990, 91 were processed in less than 30 days; 65 took between 31 and 90 days; and 15 took between 91 and 120 days. The remaining five required more than 120 days to process.

Eleven applications for either temporary authority or an exemption to operate without an international licence were processed in 1990. One request was handled in less than 30 days, eight in 31 to 90 days, one in 91 to 120 days, and one took over 120 days. Of the 11 requests to suspend or cancel licences authorizing international services, one was completed within 30 days, four between 31 and 60 days, four between 61 and 90 days, one between 91 and 120 days, and one took more than 120 days.

The processing of an additional 90 applications and requests relating to international air services was in progress at the end of the year.

Air Charter Permit Applications

A total of 4,425 applications for charter program permits were received.

The Agency received 4,425 applications for permits to operate specific charter programs. Only two of these were applications for domestic charter permits. Regulations specify different advance filing requirements for each type of charter. The time within which the Agency must process these applications varies depending on the type of charter involved. In all cases, these applications were dealt with before the departure date of the proposed flights. Of these 4,425 applications, 505 were accompanied by requests for exemptions. These exemptions were considered at the same time as the applications.

Rail Licence Applications

M.O.Q. Rail Inc. received a Certificate of Fitness.

On July 19, 1990, M.O.Q. Rail Inc. applied to amend the Certificate of Fitness issued by the Agency on January 24, 1990. M.O.Q. Rail Inc. has now applied to serve six new corridors, namely: Boucherville-Brampton, Rougemont-Longeuil, Brampton-Detroit, Chicoutimi-Dorval, Amos-Garneau, and Moncton-Dorval, on which it proposes to carry commodity traffic.

The Agency is also considering another application by M.O.Q. Rail Inc. under the running rights/joint track usage provision of the legislation. M.O.Q. Rail Inc. applied for authority to operate on CN tracks from Moncton to Windsor.

Northern Marine Resupply Licence Applications

No formal applications for northern marine resupply licences were received by the Agency in 1990. However, Lake Athabasca Transport Ltd. purchased the assets of Cree Band Marine Ltd., a carrier which was licensed in 1988 but remained inactive in 1989.

Dispute Resolution

Complaints and Investigations - Air

There were two applications filed with the Agency pursuant to section 80 of the *NTA, 1987* alleging that proposed fare increases by Calm Air for service between Winnipeg and Lynn Lake, Manitoba, were prejudicial to the public interest. The Agency conducted an investigation and found that Calm Air was not earning a reasonable rate of return on the route and that the fare action was one of several steps Calm Air was taking to improve the viability of the service.

Air complaints received in 1990 pertained mainly to international air services.

The Agency also received and processed 279 complaints, of varying complexity, about air passenger transportation, and handled 363 verbal complaints/inquiries. Approximately 25 per cent of these complaints were related to domestic services, while the remainder pertained to international air services. There was no significant change in the type of complaints filed. The number of verbal complaints increased significantly, due to the numerous calls concerning fuel surcharges imposed by tour operators during the Gulf crisis.

It took an average of 32 days to handle each of the 279 complaints. This is a slight increase over the average of 31 days in 1989. This increase in average processing time was due to three complaints which required the Agency's intervention. Each case led to the issuance of an Agency Order.

Complaints and Investigations - Rail

For rail matters, the Agency handled extended interswitching applications,...

In 1990, three applications for extended interswitching were handled. Two of these applications were carried over from 1989 and the third resulted from a Federal Court ruling of a 1988 appeal. Of the two applications carried over from 1989, one was withdrawn and the Agency issued a decision with regard to the other application. The Agency denied a request by CIL Inc. that its facility, situated on CP Rail trackage at West Carseland, Alberta, be deemed within the 30-kilometre interswitching limit of Calgary, Alberta. In March 1990, the Federal Court ruled on an appeal filed by CN, in respect of a 1988 decision to grant Domtar Inc. extended interswitching rights at Donnacona, Quebec. The Court set aside the decision and returned it to the Agency for redetermination. Subsequently, Domtar withdrew its application. Two other appeals of 1988 interswitching decisions have yet to be decided, one in Federal Court and one by the Governor in Council. The interswitching rates, to be charged in 1991, were also developed during 1990.

...running rights/joint track usage applications,...

Three applications under the running rights/joint track usage provision of the legislation were received in 1990. Two of the three applications concerned running rights for provincially incorporated railways. The Ontario Midwestern Railway Company Limited and the Victoria County Railway Company Limited were interested in obtaining running rights on certain rail lines, primarily CN, before purchasing these lines. In addition, M.O.Q Rail Inc. applied to the Agency for authority to operate on CN tracks from Moncton to Windsor. This was the first time a federally incorporated railway company has applied to the Agency for access to another railway company by Agency Order. All three applications were carried forward to 1991.

In a related matter, carried over from 1989, the Agency ruled on an application by Port Stanley Terminal Railway for connection with CN and CP Rail trackage at St. Thomas, Ontario. The Agency granted a connection with the CN system, but denied the request for a CP Rail connection. The Agency also ordered CN to

maintain a segment of track required to gain access to the point of connection until July 1, 1991. This decision was appealed and remains before the Federal Court.

...a common carrier obligation complaint,...

One common carrier obligation complaint was received during the year and three complaints were carried over from 1989. The Agency issued decisions for all four applications within the 120-day statutory time limit. An application from Transport 2000, received in 1990, questioned the level of rail passenger service provided on the Western Transcontinental by VIA Rail. This application was denied, as the Agency deemed an adequate level of service was provided by VIA. The first common carrier obligation complaint carried over from 1989 was an application filed by the Canadian Railway Labour Association, to investigate the level of passenger service provided by VIA Rail, CN and CP Rail. The appeal pertained to the reduction in level of service ordered by the Governor in Council, to take effect January 15, 1990. The Agency found that, with removal of the obligation by order of the Governor in Council, the general service obligations no longer existed, and denied the application. Another common carrier obligation complaint claimed that CN was not providing an adequate level of service to their company, Rochevert Inc. of Lindsay, Ontario. The Agency denied the application, but emphasized that operational requirements are not a valid explanation for recurring service delays. In March 1990, the Agency rendered a decision on the remaining complaint carried over from last year, filed by Lecours Lumber Co. of Hearst, Ontario. The Agency found that CN had failed to meet its common carrier obligations and ordered CN to undertake the track repairs required to accommodate traffic. This decision was unique in that the Agency determined that a carrier could not replace rail service with truck service, in order to fulfil its common carrier obligations, without Agency approval. In addition, the appeal of a 1988 decision remained before the Federal Court at the end of the year.

...an application for the establishment of a competitive line rate,...

In 1990, one application for the establishment of a competitive line rate was received and processed within the 45-day statutory time limit. The application was for an extension of the competitive line rate established for Alberta Gas Chemicals in 1988, which was renewed in 1989.

...a non-compensatory rail rate application,...

One application alleging a non-compensatory rail rate was carried over from 1989. The application involved an international rate published by the Burlington Northern Railroad, from Winnipeg, Manitoba to Warren, Minnesota. The Agency did not rule within the 90-day statutory deadline, as it was determined that a public hearing was necessary to deal with a number of jurisdictional and railway costing issues arising from the international nature of the rate under appeal. The Agency ruled that the portion of the rate that applied to movement within Canada was non-compensatory and ultimately disallowed that portion.

...and public interest rail rate applications.

Two public interest applications of railway rates were handled in 1990. Container Port of Saskatchewan Corporation (CPSC), a company in the developmental stage, filed two applications simultaneously with the Agency. CPSC alleged that the failure of CN and CP Rail to negotiate rate and service packages satisfactory to the applicant contravened the public interest requirements of the *NTA, 1987*. The decision to hold a public hearing resulted in the Agency exceeding the 120-day statutory deadline imposed for section 59 applications. During the hearing, the applicant resumed negotiations with CP Rail and subsequently withdrew its application. In the case against CN, the Agency found that the applicant failed to prove an act or omission of CN prejudicially affected the public interest and a decision denying the application was rendered in December.

The Agency modified its regulatory mandate with respect to VIA Rail.

In 1990, the Agency conducted a review of its mandate with respect to the regulation of VIA Rail. This resulted in an Agency decision to relieve VIA of its obligation to seek Agency approval when discontinuing or adjusting its service frequency level. This initiative would ensure that VIA had greater flexibility to adjust its operations to conditions prevailing in specific markets. In addition, it would not affect VIA's obligations to charge fares that are reasonable and not prejudicial to the public interest; to provide adequate and suitable accommodation for passenger traffic; and to ensure that any aspect of its service does not create an undue obstacle to the mobility of persons with disabilities. In other passenger-related matters, the Agency denied leave to appeal fare levels on the VIA Esquimalt and Nanaimo passenger service and ordered continuance of passenger service provided by the Quebec North Shore and Labrador Railway. Numerous ministerial referrals regarding rate and service-related matters were also addressed.

Complaints and Investigations - Marine

No complaints were received or investigations undertaken by the Agency under either section 13 of the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987* (*SCEA*) or section 59 of the *NTA, 1987*.

Mediation and Arbitration - Air

The Agency was not requested to mediate or arbitrate any matters relating to air transportation in 1990.

Mediation and Arbitration - Rail

Two requests for final offer arbitration of rail disputes were received.

In 1990, two requests for final offer arbitration were received by the Agency; one was referred to an arbitrator and the other was refused. Parrish and Heimbecker asked the Agency to appoint an arbitrator to resolve a dispute with CN regarding a proposed rate for a single rail movement of export flour between Hanover, Ontario and Halifax, Nova Scotia. Prior to the decision, which ruled in favour of the shipper - rendered within the 90 day statutory limit - and before the referral to the arbitrator, CN, being of the opinion that the shipper's proposed rate was non-compensatory, submitted a motion to the Agency asking that the matter be dismissed. The Agency decided not to make a determination on a rate not yet in existence, a decision that was followed by a CN application to have the arbitrated rate set aside. The application was denied in November 1990, as the Agency felt it could not question an arbitrator's decision. Subsequently, CN filed two motions with the Federal Court for leave to appeal the arbitrator's decision and the Agency's November decision.

TNT Railfast, which was dissatisfied with a proposed rate increase offered by CP Rail, requested the Agency to refer the dispute for final offer arbitration. The Agency, upon review of the evidence submitted, concluded that the shipper's calculation of the proposed increase did not constitute a final offer of the carrier. The Agency, therefore, was not able to proceed with TNT Railfast's application for final offer arbitration because the submission did not conform to the requirements of the *NTA, 1987*.

Infrastructure - Rail

One of the Agency's 1990 objectives was the resolution of all outstanding applications before the Agency at the passage of the *Railway Safety Act* effective January 1, 1989.

A total of 297 applications related to rail infrastructure matters were received in 1990.

In addition to the outstanding work, the Agency's 1990 rail infrastructure workload consisted of a total of 476 applications: 179 applications carried over from 1989, plus 297 new applications received in 1990. Of these applications, 169 orders were issued, 146 were completed to the satisfaction of the parties and the remainder were before the Agency at year's end. During the year, 234 other matters such as complaints, inquiries and ministerial correspondence were also received. Of these, 222 were completed and 12 were carried over to 1991.

The time required to issue orders varies with the complexity of the case, the extent of any dispute between the parties, and the response time of those parties to Agency requests for information. In 1990, the Agency had to deal with matters of long-standing dispute, and other complex cases carried over from the previous year. The average response time was 14 days for ministerial correspondence, 78 days for complaints and inquiries, and 231 days for applications. In an effort to reduce the processing time of such matters, the Agency recently adopted standard orders in non-disputed applications, further refined its procedures and training methods, and reviewed all legislation and regulations pertaining to rail infrastructure.

New guidelines on cost apportionment decisions for grade separation structures were put into place.

In 1990, after extensive review and consultation with Canadian railways, provinces, municipalities and other government departments, new guidelines were developed for cost apportionment decisions with regard to grade separation structures. Parties may now reach their own agreements concerning costs based on these guidelines, or they may apply to the Agency to resolve any outstanding issues.

In addition, an Agency environmental working group determined that applications concerning the construction and/or reconstruction of rail lines or crossings would be subject to environmental assessments and would be screened by the Agency prior to granting any authorization.

Transportation Services for Persons with Disabilities

Most complaints from persons with disabilities involved obstacles encountered with air services.

In 1990, the Agency received 33 new complaints regarding the mobility of persons with disabilities, while finalizing 13 complaints which had previously been submitted. At year end, 12 cases were in progress. It should be noted that these figures do not include the numerous informal complaints and inquiries that were received.

More than 80 per cent of the complaints were about difficulties experienced when using air services. The remainder dealt with airport facilities, rail transportation and ferry accessibility.

Twenty of the 33 complaints were resolved during the year. An average of 115 days was taken per case.

As a result of an Agency decision ordering a carrier to reverse a policy of refusing passengers with disabilities, the Agency decided to conduct an inquiry into the policies of all air carriers regarding obstacles to the mobility of persons with disabilities.

The following chapter gives more detailed information on the Agency's 1990 activities in the area of transportation services for persons with disabilities.

Mergers and Acquisitions

Of the twenty-four proposed acquisitions of transportation undertakings filed with the Agency in 1990, only one was opposed.

There were six proposed acquisitions of air transportation undertakings and 16 proposed acquisitions of motor vehicle transportation undertakings (13 truck and three bus) filed with the Agency during 1990. In all 22 cases, notice was given in the *Canada Gazette* within two weeks of receipt of the completed application. As no objections were received, no Agency reviews were necessary.

There were also two proposed acquisitions of marine transportation undertakings and, in both cases, notice was given within two weeks of receipt of the completed application. One of the cases, the acquisition by Fednav Investments Inc. of an interest in the capital stock of CSL Equity Investments Ltd., was not opposed, and therefore not reviewed by the Agency. An objection was filed regarding the acquisition by Oceanex Ltd. Partnership of the assets and operations of Atlantic Container Express Inc. (ACE) and the proposed acquisition by Oceanex Holdings Ltd. Partnership of an interest in Oceanex Ltd. Partnership. In light of the objection, the Agency initiated a review of the proposed acquisitions, which was not completed at year end.

Rail Rationalization

Branch Line Abandonment Applications

The rail branch line abandonment provisions in the *NTA, 1987* were designed to streamline the provisions in the *Railway Act* by incorporating specific criteria, decision rules, and time limits on all aspects of the process.

The Agency's 1990 caseload of branch line abandonment applications was evenly split between new applications and reconsiderations of previous decisions.

In its third year of operation, the caseload before the Agency was split between new applications, submitted under the *NTA, 1987*, and reconsiderations of previous Agency or CTC decisions.

In total there were 41 cases before the Agency in 1990. The Agency issued 20 Orders and rendered decisions on 21 cases. Twelve of these Orders were issued within legislative time limits during 1990. The remaining 20 cases dealt primarily with reconsideration applications due for completion in 1991 or those carried over from 1989, and new applications filed late in 1990 that are due for completion in 1991.

It is expected that the cases carried over into 1991 will be dealt with by mid-year.

Station Removal Applications

A total of 74 new applications for station removal were received, and the Heritage Railway Stations Protection Act *came into force.*

Another area of the Agency's responsibilities is the station closure and removal program. The Agency's jurisdiction to deal with station removal applications, filed by railway companies, falls within the provisions of the *Railway Act*. In addition to the two (one VIA and one CP) applications carried over from 1989, 74 new applications were received by the Agency. (With the issuance of P.C. Order 1989-1974 governing the provision of rail passenger services, a number of railway stations were rendered redundant. Most of the applications before the Agency fall in this category.) In all, four VIA, seven CP and five CN applications were settled by the Agency in 1990.

The *Heritage Railway Stations Protection Act* (*HRSPA*) came into force on August 15, 1990, providing for the protection of designated heritage railway stations. The

removal of or any change to the features of a heritage railway station require Governor-in-Council approval. This approval is in addition to the requirement for application under the *Railway Act*.

The Agency and the Historic Sites and Monuments Board of Canada, which administers the *HRSPA*, implemented measures to protect the interests of the public within the context of their mutual mandates.

Applications for Review

Forty-seven rail-related applications for review, including those carried over from the previous year, were considered in 1990. Thirty-eight cases were completed during the year, with 17 applications granted, eight denied and 13 dismissed. The nine other cases were carried forward to 1991. No statutory limits are imposed on the Agency for dealing with applications for review of its orders and decisions.

Most applications for review in 1990 were on rail-related matters.

Forty-three of the cases for rail-related reviews dealt with rail infrastructure. Fourteen of these requests were to amend the plan numbers authorized on original Orders; the Agency granted eight, dismissed two, and four remained under consideration at year's end. Twelve requests were received to change the name of the responsible road authority on the original Orders; of these, three were granted, one was denied, six were dismissed and two were carried forward to 1991. Of the nine requests to rescind Orders for crossings that are no longer in use or required, the Agency granted five, dismissed two and two remained under consideration. In addition, there were eight requests to amend Orders for other reasons; of these, the Agency denied four, dismissed three and carried one over to 1991. The remaining four cases for rail-related reviews dealt with rail line abandonment; three were denied, and one was granted.

Two applications for review dealing with air matters were filed with the Agency in 1990, and two were carried over from 1989. Two of these applications were denied, one was withdrawn by the applicant and one was carried forward to 1991.

TRANSPORT-ATION SERVICES FOR PERSONS WITH DISABILITIES

Key Agency Decision

In 1990, the Agency rendered a landmark decision on the carriage of persons with disabilities. In dealing with a passenger complaint, the Agency found that Ontario Express Ltd.'s policy of refusal to carry non-ambulatory passengers was an undue obstacle to the mobility of persons with disabilities. The company was ordered to reverse its policy.

New Regulations

The Agency has determined that it is an undue obstacle to the mobility of a person with a disability to require payment of additional fares for assistants who are necessary for functional independence, or for extra seats required to accommodate a disability. New regulations have been drafted prohibiting air carriers from imposing such additional charges for travel in aircraft with 30 seats or more, in Canada.

Terms and Conditions of Carriage

In 1989, the Agency initiated the development of regulations specifying the basic services on aircraft of 30 seats or more that air carriers must provide to passengers with disabilities. These regulations, when approved by government, will incorporate the aforementioned "one person/one fare" regulations, and will permit the adoption of a first set of accessibility standards for air transportation. They will be submitted for public response in 1991.

Accessibility Standards

Advisory committee meetings were held for each transportation mode. They were attended by representatives of carriers, government departments, and organizations of and for persons with disabilities. These consultations led to the development of draft regulations that will be presented for public response in 1991. Accessibility standards for transportation terminals will also be developed.

Training Standards

During the year, research was completed on the training requirements for transportation personnel who deal with persons with disabilities. Draft regulations were developed. They are to be presented for public response in 1991.

Inquiries and Investigations

Canadian Air Carriers

The Ontario Express Ltd. case raised a number of issues that could significantly impact on the mobility of travellers with disabilities. As a result, the Agency has initiated a comprehensive inquiry into the policies and practices of all Canadian air carriers with regard to the carriage of persons with disabilities. The scope of the inquiry includes airlines operating small aircraft (less than 30 seats) and signals the Agency's clear intention to regulate the domestic carriage of persons with disabilities in small, as well as large aircraft.

Alternative Media Requirements

On request of the Canadian National Institute for the Blind, an investigation is being conducted into alternative media requirements (e.g., braille, large print or audio-cassettes) of passengers with sensory disabilities.

Oxygen Facilities

An inquiry is also in progress concerning the usage of passenger-supplied as well as carrier-supplied oxygen equipment on board aircraft.

Surveys and Public Liaison

1990 Survey of Travellers with Disabilities

A questionnaire was distributed to organizations of and for persons with disabilities as well as to travellers with disabilities to assess the services that these persons require when travelling by bus, rail, air or ferry. The improved 1990 questionnaire on multimodal services was distributed to 1700 recipients, almost triple the coverage of the original 1988 survey.

The socio-economic characteristics of respondents were similar to those found in other surveys of this segment of the population -- that is, most have been disabled for more than ten years; they tend to reside in urban areas (communities of more than 100,000); and they earn less than the average Canadian. The most popular mode of transportation, in both usage and preference, was air.

Respondents were asked to identify their travel patterns and rate a series of obstacles. The majority considered fare levels and lack of trained personnel to be major obstacles to travel. Lack of physical accessibility, lack of government policies and directions, and attitudes of others were also rated as posing some difficulties. While cost of an attendant was not relevant or posed no difficulty to 65 per cent of respondents, it was considered to be an obstacle to almost half of those with physical disabilities. Medical barriers and lack of available attendants posed no problems.

Half of all respondents indicated that accessibility to and within terminals for all four modes was good whereas one-third considered it to be only acceptable. Even people with a physical disability claimed not to have major problems with respect to accessibility to, from and within terminals. There were mixed results with regard to announcements in terminals, with audibility being a particular problem in railway stations.

Respondents were generally pleased with the support provided to them by transport service personnel, especially in air travel. Staff sensitivity and responsiveness to passenger needs was considered good by most respondents; however, staff knowledge of issues and methods, experience, communications skills and ability to meet physical requirements were rated poor to acceptable (except for experience of air carrier staff). These results indicated that, although people recognize the willingness and good will of transportation personnel to assist them, these personnel did not know the appropriate methods and techniques to do so.

Ease of boarding an aircraft or ferry was rated higher than boarding trains and buses. This is consistent with the previously noted preference for air travel. Access to sleeping and dining areas on board trains or ferries was considered poor to acceptable. Washroom facilities within the terminals and vehicles, for all four modes, were not identified as being a problematic aspect of service. Yet for certain people with specific types of disabilities, washroom facilities constituted a problem.

Respondents indicated that carrier timetable formats are acceptable, but information included on special services for persons with disabilities is poorly presented. They found that ticketing agents did not offer information in braille or use telephone devices for the deaf, and brochures were not available in alternative formats.

Public Liaison

In 1990, Agency personnel participated in several national and international conferences on the issue of accessible transportation for persons with disabilities. They also made a number of presentations to organizations of and for persons with disabilities. In addition, several consultations with consumer groups and carriers across Canada were conducted to increase public awareness and to obtain feedback on the Agency's initiatives with respect to transportation services for travellers with disabilities. The Agency also developed a brochure for general distribution, explaining the complaint procedure in relation to an undue obstacle in the public transportation system.

Appendix A.1

The Agency's 1990 Survey Program

Sample Size and Returns

	Sample Size	Returns Total
Shippers' Survey*	3,772	822
Commercial Travellers' Associations (CTA):		
• Canada's Professional Sales Association (CPSA) Survey	4,094	1,312
• The Maritime Commercial Travellers' Association Survey	171	73
• North West Commercial Travellers' Association Survey	854	285
Association of Canadian Travel Agents Survey	1,923	637
Northern Air Survey	620	190
Shipping Lines - Conferences Survey	30	28
Freight Forwarders' Survey	163	62
Northern Marine Survey	150	115
Port Terminal Operators' Survey	300	73
Motor Carrier Interviews	126	126
Survey of Persons with Disabilities	1,700	259

* includes shippers surveyed by the Atlantic Provinces Transportation Commission

Appendix A.2

Regional Distribution of Survey Responses

	Shippers' Survey %	CPSA Survey %	Maritime CTA Survey %	North West CTA Survey %
Newfoundland	3.3	1.2	9.0	N.A.
Prince Edward Island	1.7	1.0	4.5	N.A.
New Brunswick	5.4	3.3	26.9	N.A.
Nova Scotia	6.5	8.9	59.6	N.A.
Quebec	17.6	20.5	N.A.	N.A.
Ontario	26.8	33.4	N.A.	N.A.
Manitoba	8.4	0.2	N.A.	35.2
Saskatchewan	5.0	0.9	N.A.	9.6
Alberta	11.8	19.8	N.A.	26.0
British Columbia	12.6	10.8	N.A.	29.2
Yukon/Northwest Territories	0.9	–	N.A.	N.A.

	ACTA Survey %	Northern Air Survey %	Motor Carrier Interviews %
Newfoundland	1.7	6.3	2.4
Prince Edward Island	0.5	N.A.	2.4
New Brunswick	1.9	N.A.	7.9
Nova Scotia	3.8	N.A.	7.9
Quebec	10.3	9.5	16.0
Ontario	35.6	3.7	27.0
Manitoba	5.4	8.9	9.5
Saskatchewan	5.5	5.8	7.1
Alberta	17.4	8.9	11.1
British Columbia	17.4	4.2	8.7
Yukon/Northwest Territories	0.5	52.6	–

Appendix B

Sources

Source	Figures	Tables
Air Canada		3.8
Airlines	3.4	
Bank of Canada	2.1	
Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board	8.1, 8.2, 8.3	
National Transportation Agency of Canada		
• Agency's records	3.1, 3.2, 3.4, 3.15, 6.1, 6.10	3.1
• Canadian International Freight Forwarders Survey	6.8	
• Commercial Travellers Survey	3.11	
• Liner Trade Data Base	6.2, 6.3	
• Motor Carrier Interview Program	5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.16, 5.17, 5.18, 5.20	5.4, 5.6, Appendix E
• Port Terminal Operators' Survey	6.9	
• Shippers' Survey	4.10, 4.12, 4.14, 4.15, 4.16, 4.17, 5.4, 5.5, 5.6, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, 6.6, 6.7	4.2, 5.5, 6.1, Appendix E
• Users of Northern Marine Resupply Services Survey		6.2, 6.3
Office of the Superintendent of Bankruptcy	5.3	
Official Airline Guides	3.4, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10, 3.13, 3.16	3.2, 3.6
Provincial and Territorial Licensing (trucking) Authorities	5.1	5.1, 5.2, 5.3
PWA Corporation		3.8

Source	Figures	Tables
Railways		
• Annual reports filed with Agency	4.11, 4.18, 4.19, 4.20	
• Confidential Contract Summaries	4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9	
• Submissions to Agency	4.13	
• Traffic Information	4.1, 4.2, 4.3, 4.4	4.1, Appendix D.1
R.L. Polk Statistics	5.19	
Statistics Canada	3.5, 3.6, 3.12, 3.14, 5.21, 5.22, 5.23	3.3, 3.4, 3.5, 3.9 Appendix F.1 to F.5
Transport Canada	3.3, 6.4, 6.5	3.2, 3.7
U.S. Interstate Commerce Commission	5.2, 5.23	
Water Transport Carriers' annual report and various other sources	6.11, 6.12, 6.13	
Woodlands Marine Inc.	6.15	
Boeing Canada	Box entitled Jet Fares versus Turboprop Fares, page 34.	

Appendix C.1

Sample Routes

a: 30 sample routes (Concentration and Competition section)
b: Top 25 routes (Service and Tariff sections)
c: 25 Atlantic regional routes (Service section)
d: 16 Ontario/Quebec regional routes (Service section)
e: 31 western regional routes (Service section)
f: 49 northern routes (Service section)
g: 28 affiliate carrier routes (Tariff section)
h: 33 mainline, regional and other routes (Tariff section)
i: 30 northern routes (Tariff section)

Montreal-Toronto	a,b
Ottawa-Toronto	a,b
Toronto-Vancouver	a,b
Calgary-Vancouver	a,b
Calgary-Toronto	a,b
Toronto-Winnipeg	a,b
Edmonton-Vancouver	a,b
Calgary-Edmonton	a,b
Halifax-Toronto	a,b
Edmonton-Toronto	a,b
Thunder Bay-Toronto	a,b
Vancouver-Winnipeg	b
Kelowna-Vancouver	a,b
Montreal-Vancouver	a,b
Vancouver-Victoria	b
Prince George-Vancouver	a,b
Ottawa-Vancouver	b
Calgary-Winnipeg	b
Halifax-Montreal	a,b
Halifax-Ottawa	b
St. John's-Toronto	b
Ottawa-Winnipeg	b
Regina-Toronto	b
Quebec-Toronto	b
Saskatoon-Toronto	b
Montreal-Quebec	a
Calgary-Montreal	e
Hamilton-Ottawa	d
Ottawa-Quebec	a
Ottawa-Moncton	c
Vancouver-St. John's	e
Thunder Bay-Sudbury	a
Vancouver-Williams Lake	e,g
Inuvik-Norman Wells	f,i
Kamloops-Vancouver	e,g
Kamloops-Calgary	e,g
Vancouver-Penticton	e,g
Cranbrook-Calgary	e,g
Vancouver-Cranbrook	e,g
Vancouver-Port Hardy	e,g
Winnipeg-Edmonton	e,h
Ottawa-Edmonton	e,h
Calgary-Castlegar	e,h
Campbell River-Vancouver	e,h
Charlottetown-Halifax	a,c,h
Dawson Creek-Prince George	e,h
Sault Ste. Marie-Toronto	a,d,g
Gander-St. John's	a,c,g
Halifax-Sydney	c,g
Stephenville-St. John's	c,g
Stephenville-Halifax	c,g
Îles/Madeleine-Halifax	c,g
Yarmouth-Halifax	c,g
Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Moncton	c,g
Halifax-Fredericton	a
Moncton-Toronto	c,g
Montreal-Moncton	c,g
Ottawa-Saint John	c
Deer Lake-Montreal	c
Quebec-Sept-Îles	a,d,g
London-Toronto	d,g
Hamilton-Montreal	d,g
Ottawa-Montreal	a
Dryden-Thunder Bay	d,g
Dryden-Winnipeg	d,g
Brandon-Winnipeg	e,g
Edmonton-Grande Prairie	e,g
Grande Prairie-Calgary	e,g
Ft. McMurray-Edmonton	f
Edmonton-Lynn Lake	e
Edmonton-Saskatoon	e
Edmonton-Regina	e
Ft. Chipewyan-Edmonton	e
Dawson Creek-Edmonton	e
Kamloops-Edmonton	e
Watson Lake-Ft. St. John	e,g
Ft. St. John-Ft. Nelson	e,g
Goose Bay-Halifax	f,i
Gillam-Churchill	f,i
Kenora-Red Lake	f,i
Quebec-Wabush	f,i
Blanc Sablon-St. Anthony	f,i
Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Cambridge Bay-Iqaluit	f,i
Rankin Inlet-Winnipeg	f,i
Pickle Lake-Thunder Bay	f,i
The Pas-Winnipeg	f,i
Edmonton-Inuvik	f,i
Goose Bay-St. John's	f,i
Cambridge Bay-Yellowknife	a,f,i
Iqaluit-Resolute	f,i

Deer Lake-Halifax	c,h
Deer Lake-St. John's	c,h
Deer Lake-Wabush	c,h
Edmonton-Montreal	e,h
Fredericton-Montreal	c,h
Halifax-Saint John	c,h
Halifax-St. John's	a,c,h
Îles/Madeleine-Quebec	f,h
Montreal-Charlottetown	c,h
Montreal-Rouyn/Noranda	d,h
Montreal-Sag/Bagotville	d,h
Quebec-Sag/Bagotville	a
Montreal-Val d'Or	a,d,h
Ottawa-Fredericton	c,h
Quebec-Halifax	c,h
Ottawa-Regina	e,h
Regina-Vancouver	e,h
Saint John-St. John's	c,h
Saskatoon-Regina	e,h
Saskatoon-Winnipeg	e,h
Sault Ste. Marie-Ottawa	d,h
Montreal-Sept-Îles	d,h
Stephenville-Gander	c,h
Sudbury-Montreal	d,h
Sudbury-Toronto	a,d,h
Timmins-Toronto	d,h
Toronto-Windsor	d,h
Vancouver-Dawson Creek	e,h
Calgary-Inuvik	f,i
Winnipeg-Gillam	f,i
Winnipeg-Churchill	f,i
Thompson-Flin Flon	f,i
Norman Wells-Yellowknife	f,i
Ft. McMurray-Calgary	f,i
Grande Prairie-Vancouver	f,i
Wabush-St. John's	f,i
Goose Bay-Churchill Falls	f,i
Edmonton-Yellowknife	a,f,i
Vancouver-Whitehorse	f,i
Iqaluit-Yellowknife	f,i
Inuvik-Yellowknife	f,i
Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Iqaluit-Montreal	f,i
Inuvik-Aklavik	f
Inuvik-Ft. McPherson	f
Inuvik-Paulatuk	f
Inuvik-Sachs Harbour	f
Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Kangiqsujuaq-Quaqtaq	f
Kuujjuaq-Tasiujaq	f
Kuujjuaraapik-Inukjuaq	f
Kuujjuaraapik-La Grande	f
Kuujjuaraapik-Sanikiluaq	f
Kuujjuaraapik-Umiujaq	f
Povungnituk-Akulivik	f
Inuvik-Ft. Good Hope	f
Kuujjuaq-Kangiqsualujjuaq	f
Kuujjuaq-Kangirsuk	f
Povungnituk-Inukjuaq	f
Povungnituk-Sanikiluaq	f

Appendix C.2

Regional Affiliates Fleet Composition

Air Canada Affiliates	Dec. 1989	Dec. 1990	On Order
Air Nova	9 Dash 8's 4 BAe 146's	9 Dash 8's 5 BAe 146's	10 Canadair Regional Jets (Options)
Air Alliance	9 Dash 8's	11 Dash 8's	
Air Ontario	13 Dash 8's 4 Dash 8-300's	18 Dash 8's 4 Dash 8-300's	5 Dash 8's
AirBC	8 Dash 8's 5 BAe 146's 4 Dash 7's 8 Twin Otters 6 Jetstreams	10 Dash 8's 5 BAe 146's 4 Dash 7's 8 Twin Otters 6 Jetstreams	
Pacific Coastal Airlines	15 assorted non-jet aircraft	19 assorted non-jet aircraft	
NWT Air	2 B-737's 3 Electra's 2 DC-3's 1 Hercules	2 B-737's 1 Hercules	
Air Toronto	9 Jetstreams 1 Convair 580	9 Jetstreams	
Total	**103**	**111**	**5 on order + 10 options**

Appendix C.3

Regional Affiliates Fleet Composition

Canadian Airlines Affiliates	Dec. 1989	Dec. 1990	On Order
Air Atlantic	15 Dash 8's	11 Dash 8's 3 BAe 146's	
Ontario Express	14 Jetstreams 5 ATR-42's	13 Jetstreams 6 ATR-42's 3 EMB-120's	5 EMB-120's
Canadian Frontier	1 Twin Otter 3 Piper 31's 2 King Air's	5 Beech 1900's	
Calm Air	4 BAe 748's 1 DC-3 3 Twin Otters 7 Other	4 BAe 748's 3 Twin Otters 3 Other	1 BAe-748
Canadian North	8 B-737's	8 B-737's	
Time Air	3 F-28's 2 SD-360's 5 Dash 7's 5 Dash 8's 6 Dash 8-300's 10 Other	2 F-28's 3 SD-360's 3 Dash 7's 7 Dash 8's 9 Dash 8-300's 6 Other	
Total	94	89	6 on order

Appendix C.4

Independent Canadian Jet Carriers

	Dec. 1989	Dec. 1990
Odyssey International[1]	2 B-757's 2 B-737's	– –
Worldways Canada[2]	4 L1011's 4 DC-8's 3 B727's	2 L1011's 3 B-727's
Nationair	8 DC-8's 1 B-747	8 DC-8's 3 B-747's 2 B-757's
Air Transat	3 L1011's	4 L1011's
Canada 3000	4 B-757's	5 B-757's
First Air (Also operates turboprops)	4 B-727's	4 B-727's
Intair (Also operates turboprops)	7 Fokker-100's	7 Fokker-100's
Air Charter Systems (All cargo)	2 DC-8's	3 DC-8's
Vacationair3	2 B-737's	–
Points of Call[4]	1 DC-8	–
Crownair[5]	1 DC-8	–
Total	**48**	**41**

1 Odyssey ceased operations on April 1, 1990.
2 Worldways suspended operations on October 11, 1990 but was operating subcharters for other airlines at year-end 1990.
3 Vacationair suspended operations on January 8, 1990.
4 Points of Call suspended operations on January 18, 1990.
5 Crownair suspended operations on February 10, 1990.

Appendix D.1

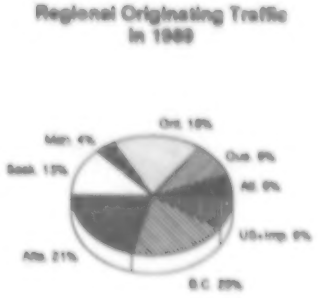
Rail Traffic - A Regional and Historical Perspective

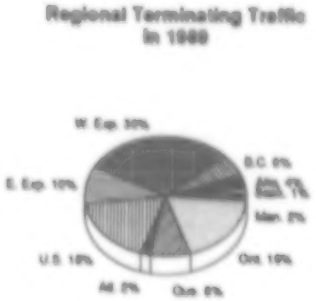
Information on the volume and types of traffic originated and terminated in each of Canada's regions by the two major railways - CN and CP Rail is presented in a concise tabular format. Tables show shifts in traffic patterns and in market share over the past decade.

In 1980, the two railways carried a total of 181.5 million tonnes of traffic, with CN handling 55 per cent of it. In 1989, traffic volumes reached 183.5 million tonnes, 57 per cent of which was moved by CN.

Although traffic increased by only 1.1 per cent, from 1980 to 1989, traffic patterns have shifted significantly over this period. While there have been major gains in British Columbia and Alberta's originating traffic and in U.S. imports, this growth has been offset by declines in Ontario and Manitoba's originating traffic. Also, a 57 per cent growth in western exports has counterbalanced the decline in virtually all other areas.

The following graphs depict the overall regional breakdown of originating and terminating traffic for 1989.





TRAFFIC FLOWS BY REGION

BRITISH COLUMBIA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 24.2 million tonnes	*1989 - 36.9 million tonnes*
• coal 39%; 93% exported through west coast ports	• coal 66%; 92% exported through west coast ports
• lumber 14%; 66% went to the U.S.	• lumber 12%; 69% went to the U.S.
• pulpwood chips 15%; moved mainly (86%) within B.C.	• pulpwood chips 7%; moved mainly (84%) within B.C.

1980-1989 Trend

- overall originating traffic up 53%
- coal up 155%
- lumber up 33%
- pulpwood chips down 25%

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 13.7 million tonnes	*1989 - 10.1 million tonnes*
• pulpwood chips 23%	• pulpwood chips 23%
• inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 3%	• inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 9%

ALBERTA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 33.9 million tonnes	*1989 - 37.9 million tonnes*
• coal 21%; 63% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario	• coal 24%; 77% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario
• sulphur 22%; 70% exported offshore	• sulphur 13%; 86% exported offshore
• wheat 12%; 89% exported, mainly through west coast ports	• wheat 10%; 93% exported, mainly through west coast ports

1980-1989 Trend

- overall originating traffic up 12%
- coal up 28%
- sulphur down 35%
- wheat down 7%
- petrochemical products traffic showed large increases

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 10.2 million tonnes	*1989 - 6.9 million tonnes*
• phosphate rock 16%	• phosphate rock 16%
• crushed limestone 8%	• crushed limestone 10%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

SASKATCHEWAN

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 29.5 million tonnes	*1989 - 24.4 million tonnes*
• potash 37%; 33% exported through west coast ports and 56% exported to the U.S.	• potash 37%; 37% exported through west coast ports and 37% exported to the U.S.
• wheat 44%; 25% exported through west coast ports and 75% through ports in eastern Canada	• wheat 30%; 49% exported through west coast ports and 51% through ports in eastern Canada
• coal 2%; mostly shipped to Manitoba	• coal 7%; mostly shipped to Ontario

1980-1989 Trend

- overall originating traffic down 17%, primarily due to decreases in wheat and potash
- also, there was a shift in export tonnages of wheat, from 25% to 49%, from eastern to western Canada

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 2.8 million tonnes	*1989 - 2.6 million tonnes*
• iron and steel 5%	• iron and steel 17%

MANITOBA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 9.4 million tonnes	*1989 - 6.4 million tonnes*
• wheat 28%; 96% exported, mainly through ports in eastern Canada	• wheat 33%; 98% exported, mainly through ports in eastern Canada
• barley 6%; 78% exported, mainly through ports in eastern Canada	• barley 8%; 93% exported, mainly through ports in western Canada

1980-1989 Trend

- overall traffic down 32%, primarily caused by decreases in crushed limestone and wheat shipments

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 5.5 million tonnes	*1989 - 3.9 million tonnes*
• coal 8%	• coal 14%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

ONTARIO

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 44.8 million tonnes	*1989 - 33.6 million tonnes*
• wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes	• wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes
• nickel-copper ores 12%	• nickel-copper ores 11%
• iron ore and concentrates 11%	• iron ore and concentrates 6%
• crushed limestone 4%	• crushed limestone 5%
• 78% of traffic shipped to points within Canada, with 64% of the total destined to Ontario	• 71% of traffic shipped to points within Canada, with 60% of the total destined to Ontario
• a further 15% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.	• a further 23% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.

1980-1989 Trend

- overall traffic down 25%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, pulpwood logs and diesel fuel.

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 35.0 million tonnes	*1989 - 35.0 million tonnes*
• thirteen commodities each terminated over 500,000 tonnes	• fifteen commodities each terminated over 500,000 tonnes
• coal 7%	• coal 14%
• nickel-copper ores 16%	• nickel-copper ores 10%

QUEBEC

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 17.6 million tonnes	*1989 - 15.7 million tonnes*
• six commodities originated over 500,000 tonnes	• seven commodities originated over 500,000 tonnes
• newsprint 13%	• newsprint 12%
• pulpwood chips 10%	• pulpwood chips 8%
• 68% of originated traffic was shipped to points in Canada	• 55% of originated traffic was shipped to points in Canada
• an additional 25% was exported by rail to the U.S.	• an additional 39% was exported by rail to the U.S.

1980-1989 Trend

- overall traffic was down 11%, across many commodities.

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 16.6 million tonnes	*1989 - 14.3 million tonnes*
• five commodities each terminated over 500,000 tonnes	• seven commodities each terminated over 500,000 tonnes
• common salt 3%	• common salt 5%
• pulpwood chips 11%	• pulpwood chips 9%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

ATLANTIC CANADA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 10.0 million tonnes	*1989 - 11.0 million tonnes*
• gypsum 41%; exported through Atlantic ports	• gypsum 49%; exported through Atlantic ports
• no potash in 1980	• potash 13%; also exported through Atlantic ports
• coal 6%; originated and terminated in Nova Scotia	• coal 8%; originated and terminated in Nova Scotia

1980-1989 Trend

- overall tonnage up 10%
- gypsum up 31%
- coal up 35%

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

1980 - 6.1 million tonnes	*1989 - 4.4 million tonnes*
• coal 10%	• coal 19%

IMPORTS - Key Commodity Shares

1980 - 11.8 million tonnes	*1989 - 17.1 million tonnes*
• **eastern imports** 1.7 million tonnes	• **eastern imports** 2.6 million tonnes
• over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec	• over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec
• container-on-flat car traffic 75%	• container-on-flat car traffic 95%
• **western imports** 1.2 million tonnes	• **western imports** 2.4 million tonnes
• over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario, Quebec and Alberta	• over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Quebec
• phosphate rock 67%	• phosphate rock 53%
• container-on-flat car traffic 17%	• container-on-flat car traffic 37%
• **U.S.** 8.9 million tonnes	• **U.S.** 12.1 million tonnes
• 37% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 32% was re-exported to the U.S. by rail	• 52% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 27% was re-exported to the U.S. by rail
• container-on-flat car traffic 5%	• container-on-flat car traffic 10%
• iron and steel scrap 3%	• iron and steel scrap 6%

1980-1989 Trend

- overall import traffic up 45%

EXPORTS - Key Commodity Shares

1980 - 91.3 million tonnes	*1989 - 106.1 million tonnes*
• east coast ports 25.5 million tonnes	• east coast ports 18.8 million tonnes
• west coast ports 35.0 million tonnes	• west coast ports 54.8 million tonnes
• U.S. 30.8 million tonnes	• U.S. 32.5 million tonnes
• coal 20%	• coal 34%
• wheat 22%	• wheat 13%

Appendix D.2

Notices of Intent to Apply for Abandonment, 1990

(Subsection 160(1) of the *NTA, 1987*)

Province/Railway Subdivision	Between Points	Track Miles	Date of Receipt
New Brunswick			
CP Edmundston/ Shogomoc	Aroostook to Grand Falls 0.0-20.4 At Aroostook 104.6-105.8	21.6	January 18, 1990
CP Edmundston	CP Junction to Edmundston 55.6-56.1	.5	January 18, 1990
CP Shogomoc	McAdam to Woodstock 0.0-51.5	51.5	January 18, 1990
CP Shogomoc/ Gibson	Newburg to Upper Kent 54.2-88.5 Newburg to Southampton 0.0-22.0	56.3	January 18, 1990
	CP Total Miles	**129.9**	
Quebec			
CP St. Gabriel	Joliette to St. Felix 7.1-17.8	10.7	April 2, 1990
CP Waltham	Wamo to Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.0-4.7	37.7	August 22, 1990
	CP Total Miles	**48.4**	
Ontario			
CSXT No. 1	Harrow to Arner 21.00-27.68	6.68	March 1, 1990
CSXT No. 1	Kingsville to Ruthven 30.00-34.50	4.50	May 7, 1990
	Rodney to West Lorne 100.90-102.80	1.90	May 7, 1990
CN Midland	Uhtoff to Midland 52.00-75.21 Incl. Midland Industrial Spur 75.21-76.13 Incl. Coldwater Spur 0.00-0.71	24.84	December 14, 1990
	CN Total Miles **CSXT Total Miles**	**24.84** **13.08**	

Province/Railway Subdivision	Between Points	Track Miles	Date of Receipt
Manitoba			
CP Winnipeg Beach	Gimli to Riverton 58.0-82.6	24.6	October 3, 1990
	CP Total Miles	**24.6**	
Saskatchewan			
CP Kerrobert	Outlook to Conquest 0.4-8.6	8.2	October 22, 1990
CP White Fox	Meath Park to Sharpe 63.6-73.4	9.8	October 2, 1990
	CP Total Miles	**18.0**	
Alberta			
CN Lac La Biche	Banko Jct. to Bon Accord 0.00-9.50	9.50	October 29, 1990
	CN Total Miles	**9.50**	

Appendix D.3

Summary of Abandonment Applications, 1990

(Subsection 160(4) of the *NTA, 1987*)

	No. of Applications			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
New Brunswick	N.A.	4	N.A.	4
Quebec	1	2	N.A.	3
Ontario	N.A.	N.A.	1	1
Saskatchewan	N.A.	1	N.A.	1
Alberta	1	N.A.	N.A.	1
TOTAL	**2**	**7**	**1**	**10**

	Mileage			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
New Brunswick	N.A.	129.9	N.A.	129.90
Quebec	9.05	48.4	N.A.	57.45
Ontario	N.A.	N.A.	6.68	6.68
Saskatchewan	N.A.	9.8	N.A.	9.80
Alberta	9.50	N.A.	N.A.	9.50
TOTAL	**18.55**	**188.1**	**6.68**	**213.33**

Note: This table indicates the mileages associated with all new applications received from railways between January 1 and December 31, 1990, regardless of the date on which a Notice of Intent to apply for abandonment was received.

It includes one application where the Notice of Intent was filed in 1989 and excludes any applications subject to reconsideration as a result of earlier Agency or CTC decisions.

Appendix D.4

Active Rail Line Abandonment Applications and Lines Under Reconsideration During 1990

(Subsections 160(4) and 171(1) of *NTA, 1987*)

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Nova Scotia			
CN Chester[1,3,4,5]	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07	66.82	Ordered abandoned March 29, 1991.
	Incl. Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth and Liverpool Town Spurs	10.20	Ordered abandoned April 28, 1990.
CP Kentville[1,3,4,6]	Kentville-Annapolis 4.6-58.4	53.8	Ordered abandoned March 27, 1990.
CP Yarmouth[1,3,4,6]	Annapolis Royal-Yarmouth 0.0-86.6	86.6	Ordered abandoned March 27, 1990.
	CN Total Miles	**77.02**	
	CP Total Miles	**140.4**	
New Brunswick			
CP Edmundston[1,5]	CP Junction-Edmundston 55.6-56.1	0.5	Ordered abandoned February 8, 1991.
CP Edmundston/[1,5] Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0.0-20.4	20.4	Ordered abandoned February 8, 1991.
	Aroostook 104.6-105.8	1.2	
CP Shogomoc[1,5]	McAdam-Woodstock 0.0-51.5	51.5	Ordered abandoned February 8, 1991.
CP Shogomoc[1,4,5]	Woodstock-Newburg 51.5-54.2	2.7	Abandonment stayed.
CP Shogomoc/[1] Gibson	Newburg-Upper Kent 54.2-88.5	34.3	Public Hearing held January, 1991.
	Newburg-Southampton 0.0-22.0	22.0	
CP Shogomoc[1,4,5]	Upper Kent-Aroostook 88.5-104.6	16.1	Abandonment stayed.
CP Tobique[1,4,5]	Perth Junction-Plaster Rock 0.0-27.5	27.5	Abandonment stayed.
	CP Total Miles	**176.2**	

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Québec			
CN Chandler[2]	Ste-Adélaïde-Gaspé 48.10-104.23	56.13	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Chapais[1,3,4]	Franquet-Chapais 72.06-169.40	97.34	Ordered continued.
CN Granby[2]	Clough-Marieville 15.57-38.70	23.13	Notice of Reconsideration issued July 9, 1990. Notice of mileage amendment issued September 28, 1990.
CN Montmagny[1]	Harlaka-St-Romuald 111.35-120.40	9.05	Ordered abandoned April 3,1 992.
CP St-Gabriel[1]	Joliette-St-Felix 7.1-17.8	10.7	Ordered abandoned December 25, 1991.
CN St-Raymond[2]	Hedley-Jackson's 2.62-36.50	33.88	Application dismissed.
CN Sorel[2]	Tracy-Sorel 45.50-47.16 Nicolet-St-Grégoire 77.00-84.20 Incl.) Bécancour Spur 0.00-0.30	9.16	Reconsideration deferred.
CP Waltham[1]	Wamo-Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.00-4.7	37.7	Ordered abandoned March 29, 1991.
	CN Total Miles **CP Total Miles**	**228.69** **48.4**	
Ontario			
CN Burford[2]	Brantford-North Burford 3.35-11.00	7.65	Ordered continued.
CSXT No. 1[1]	Harrow-Arner 21.00-27.68	6.68	Ordered abandoned June 21, 1991.
CN Kincardine[2,7]	Listowel 0.00-1.41	1.41	Ordered continued.
CN Kincardine[2]	Listowel-Wingham 1.41-30.34	28.93	Ordered continued.
CN Marmora[1,4]	Picton-Trenton 0.05-30.15 Incl. Bethlehem Spur 0.00-4.23 Lake Ontario Cement Lead 0.0-1.34	35.67	Application dismissed.

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
CN Meaford[1]	Barrie-Collingwood 1.09-31.40 Incl. Penetang Spur 0.00-2.00 Incl. Pretty River Spur 0.00-0.92	33.23	Ordered continued.
CN Newton[2,7]	Stratford-Palmerston 1.17-36.62	35.45	Ordered continued.
CN Owen Sound[2,7]	Palmerston-Owen Sound 0.00-71.43	71.43	Ordered continued.
CN Renfrew[2]	Nepean-Arnprior 0.00-27.20	27.20	Ordered abandoned December 31, 1991.
CN Smiths Falls[2]	Richmond-Smiths Falls 13.00-34.05	21.05	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Taschereau[2]	La Sarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	Ordered abandoned September 17, 1991.
CN Uxbridge[1,5]	Lindsay-Mileage 38.88 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Incl. Haliburton Spur 0.00-0.53 Incl. Lindsay River Branch 0.00-3.20 Incl. Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	Ordered abandoned April 1, 1991.
	Mileage 38.88-Stouffville 38.88-40.31	1.43	Ordered continued.
	CN Total Miles **CSXT Total Miles**	**392.08** **6.68**	
Manitoba			
CP Lac du Bonnet[1]	Molson-Lac du Bonnet 43.6-65.7	22.1	Ordered abandoned May 10, 1990.
CN Neepawa[2]	Neepawa-Rossburn Junction 33.60-37.79	4.19	Abandonment authorized contingent upon construction of connection.
CN Rossburn[2]	Rossburn Junction-Bethany 0.00-11.90	11.90	Abandonment authorized contingent upon construction of connection.
	CN Total Miles **CP Total Miles**	**16.09** **22.1**	

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Saskatchewan			
CN Central Butte[2]	Moose Jaw Junction-Mawer 39.37-85.00	45.63	Ordered continued. To be reconsidered after year 2000. (see endnote 3.)
CP Coronation[1]	Major-Compeer 22.9-43.1	20.2	Ordered abandoned May 10, 1990
CP Empress[1]	Leader-Empress 89.9-111.0	21.1	Ordered abandoned May 10, 1990
CP Kisbey[1]	Arcola-Stoughton 0.5-23.3	22.8	Ordered abandoned May 10, 1990
CN Preeceville[2]	Preeceville-Kelvington 72.73-112.87	40.14	Ordered abandoned July 28, 1990.
CP White Fox[1]	Meath Park-Sharpe 63.6-73.4	9.8	Application received December 31, 1990.
	CN Total Miles	**85.77**	
	CP Total Miles	**73.9**	
Alberta			
CN Lac La Biche[1]	Banko Jct.-Bon Accord 0.00-9.50	9.50	Application received December 10, 1990.
CP Stirling[1]	Manyberries-Orion 0.0-6.0	6.0	Ordered abandoned May 10, 1990.
	CN Total Miles	**9.50**	
	CP Total Miles	**6.0**	
British Columbia			
CP Boundary[2]	Robson West-Grand Forks 30.7-92.6 Grand Forks-Midway 93.85-126.6 Incl. Carmi Spur	97.05	Ordered abandoned December 10, 1990.
	Grand Forks Segment 92.6-93.85 Incl. Carson Spur	3.25	Ordered continued.
CN Cowichan[2]	Victoria 0.00-1.90	1.90	Ordered abandoned February 28, 1990.
CN Cowichan[2] (Saanich Spur)	Victoria 0.00-1.37	1.37	Ordered abandoned February 28, 1990.
CP Princeton[1]	Penticton-Spences Bridge 0.0-177.8 Incl. Okanagan Falls Spur 0.5-12.8	190.1	Ordered abandoned July 21, 1990.
	CN Total Miles	**3.27**	
	CP Total Miles	**290.4**	

Footnotes

[1] First consideration of Application
[2] Reconsideration of Application
[3] Subject of Public Hearing
[4] Appealed to Federal Court of Appeal
[5] Petition to Governor-in-Council
[6] Included in one Application
[7] Included in one Application

Endnotes

- This table provides details of the applications and rail line segments dealt with in 1990 or for which a decision can be expected to be rendered during 1991. Excluded are cases where no application was received, as well as any conveyance applications and cancelled applications.
- Under section 171 of the *NTA, 1987*, a line ordered continued must be reconsidered by the Agency within three years.
- The Agency has ruled that it has no power to reconsider this application since the portion of the line between Mawer and Riverhurst, which is under a Prohibition Order, could potentially be isolated.

Appendix D.5

Summary of Abandonment Dates Fixed Under Section 168 of the NTA, 1987

Orders And Decisions, 1990 Branch Line Abandonment

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
Nova Scotia				
CP Kentville[1,2,3]	Kentville-Annapolis Royal 4.6-58.4	53.8	1990-R-82 90/02/27	Ordered abandoned March 27, 1990.
CP Yarmouth[1,2,3]	Annapolis Royal-Yarmouth 0.0-86.6	86.60	1990-R-82 90/02/27	Ordered abandoned March 27, 1990.
CN Chester[2,3,4]	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07 incl.	66.82	172-R-1990 90/03/29	Ordered abandoned March 29, 1991.
	Lunenburg Spur Blue Rocks Spur Yarmouth Spur Liverpool Town Spur	10.20		Ordered abandoned April 28, 1990.
Québec				
CN Chapais[2,3]	Franquet-Chapais 72.06-169.40	97.34	45-R-1990 90/01/31	Ordered continued.
Ontario				
CN Burford Spur	Brantford-North Burford 3.35-11.00	7.65	1990-R-484 90/09/06	Ordered continued.
CSXT No. 1	Harrow-Arner 21.00-27.68	6.68	1990-R-732 90/12/21	Ordered abandoned June 21, 1991.
CN Taschereau	La Sarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	486-R-1990 90/09/17	Ordered abandoned September 17, 1991.
CN Meaford	Barrie-Collingwood 1.09-31.40 Incl. Penetang Spur 0.00-2.00 Incl. Pretty River Spur 0.00-0.92	33.23	1990-R-521 90/09/20	Ordered continued.
CN Marmora[3]	Picton-Trenton 0.05-30.15 Incl. Bethlehem Spur 0.00-4.23 Lake Ontario Cement Lead 0.00-1.34	35.67	1990-R-579 90/10/17	Dismissed.

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
CN Uxbridge[4]	Lindsay-Stouffville 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Haliburton Spur 0.00-0.53 Lindsay River Branch 0.00-3.20 Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	1990-R-588 90/10/18	Ordered abandoned December 31, 1990. Abandonment date extended to April 1, 1991 by Agency letter decision dated December 28, 1990.
	Mileage 38.88-Stouffville 38.88 - 40.31	0.43		Ordered continued.
CN Renfrew	Nepean-Arnprior 0.00-27.20	27.20	1990-R-734 90/12/27	Extended abandonment date from December 31, 1990 to December 31, 1991.
Manitoba				
CP Lac du Bonnet	Molson- Lac du Bonnet 43.6-65.7	22.1	1990-R-125 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
Saskatchewan				
CP Coronation	Major-Compeer 22.9-43.1	20.2	1990-R-129 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CP Empress	Leader-Empress 89.9-111.0	21.1	1990-R-127 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CP Kisbey	Arcola-Stoughton 0.5-23.3	22.8	1990-R-126 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CN Preeceville	Preeceville- Kelvington 72.73-112.87	40.14	1990-R-328 90/06/28	Ordered abandoned July 28, 1990.
CN Central Butte	Moose Jaw Jct- Mawer 39.37-85.00	45.63	1990-R-122 90/04/04	Ordered continued.
Alberta				
CP Stirling	Manyberries-Orion 0.0-6.0	6.0	1990-R-128 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
British Columbia				
CN Cowichan	Victoria 0.00-1.90	1.90	1990-R-37 90/01/29	Ordered abandoned February 28, 1990.
CN Cowichan (Saanich Spur)	Victoria 0.00-1.37	1.37	1990-R-37 90/01/29	Ordered abandoned February 28, 1990

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
CP Princeton	Penticton- Spences Bridge 0.0-177.8 Incl. Okanagan Falls Spur 0.5-12.8	190.1	1990-R-318 90/06/21	Ordered abandoned July 21, 1990.
CP Boundary	Robson West- Grand Forks 30.7-92.6 Grand Forks-Midway 93.85-126.6 Incl. Carmi Spur	97.05	484-R-1990 90/09/10	Ordered abandoned December 10, 1990.
	Grand Forks Segment 92.6-93.85 Incl. Carson Spur	3.25		Ordered continued.

Footnotes

1 Included in one application
2 Subject of Public Hearing
3 Appealed to Federal Court of Appeal
4 Petition to Governor-in-Council

Appendix D.6

Summary of Plans for Abandonment Notices and Applications, 1991

To determine the abandonment plans of the various railways under its jurisdiction, the Agency solicited submissions from the following companies:

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern (Manitoba) Limited
- Burlington Northern Railroad Company
- Canadian National Railway Company
- Canadian Pacific Limited
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Quebec North Shore and Labrador Railway Company
- Wabush Lake Railway Company and Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

Of the companies canvassed, Burlington Northern Railroad Company (BNR), CN, CP Rail and CSXT submitted abandonment plans. None of the other companies indicated that they had any branch line abandonment plans for 1991.

Insofar as BNR, CN, CP and CSXT are concerned, these railways have been assessing their rail networks to identify possible candidates for abandonment.

Whereas the following summary indicates the order of magnitude of notices and applications and approximate mileages to be submitted, the actual lines proposed to be abandoned are still subject to change contingent upon such factors as business decisions, government decisions and negotiations with customers.

Summary of Planned 1991 Branch Line Abandonment Activities

	BNR	CN	CP	CSXT	TOTAL
Notices of Intent	1	19	26	1	47
Abandonment Applications*	1	20	26	3	50
Total Mileage	50	486	650	9	1,195

* Includes cases where applications will be submitted during 1991 following Notices of Intent filed in 1990.

Appendix E

1990 Agency Motor Carrier Interview Program

Profile of 126 Participating Carriers

Province of Domicile	
Newfoundland	3
Prince Edward Island	3
Nova Scotia	10
New Brunswick	10
Quebec	20
Ontario	34
Manitoba	12
Saskatchewan	9
Alberta	14
British Columbia	11

Market Presence	
Local/Intra-Provincial only	4
Intra and Extra-Provincial	31
Extra-Provincial only	0
Intra/Extra/Transborder	71
Intra/Transborder	7
Extra/Transborder	13
Transborder only	0

Type of Activity	
LTL - General Freight and LTL/TL	61
TL - General Freight (incl. reefers)	47
Liquid Bulk	9
Dry Bulk	4
Specialized Carriage	5

Size Groupings (Number of Highway Tractors)	
Under 50	47
50-99	29
100-149	9
150-199	8
200-499	19
500 and Over	13

Appendix F.1

Employment

Year	Transport Sector					All Other Sectors (000)
	Air	Rail	Trucking	Water	All (000)	
1990	66,072	67,180	107,385	26,066	472.9	10,154
1989	64,136	72,695	117,392	26,972	471.2	10,343
1988	59,530	76,743	115,234	24,285	460.8	10,107
1987	55,242	79,983	112,400	25,033	455.2	9,946
1986	55,302	88,880	112,659	28,730	477.3	9,706
1985	53,899	92,094	114,507	27,651	478.7	9,512
1984	53,334	96,659	111,409	28,049	473.7	9,142
1983	49,540	95,948	100,029	29,702	464.0	9,030
1982	50,366	102,190	108,979	32,458	488.8	9,458
1981	52,132	111,710	121,864	35,884	515.8	10,062
1980	51,741	113,520	124,848	35,848	520.3	9,850
1979	48,286	119,228	110,204	33,836	504.1	9,745
1978	44,336	116,620	107,915	34,553	497.3	9,473

Appendix F.2

Average Weekly Earnings (Current dollars)

Year	Transport Sector					All Other Sectors
	Air	Rail	Trucking	Water	All	
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Appendix F.3

Strikes and Lockouts

Number of Cases

Year	Air	Rail	Trucking	Water
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	–	6	1
1984	3	–	5	–
1983	4	2	12	3
1982	5	–	10	3
1981	8	–	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Appendix F.4

Strikes and Lockouts

Workers Involved

Year	Air	Rail	Trucking	Water
1990	24	1,880	572	415
1989	187	444	2,811	2,527
1988	1,016	3,000	214	5,734
1987	8,930	48,660	92	1,441
1986	3,860	102	73	5,026
1985	12,633	–	79	78
1984	125	–	366	–
1983	478	1,565	465	146
1982	799	–	4,982	3,657
1981	1,761	–	1,774	206
1980	560	2,385	904	3,485
1979	1,681	2,823	4,115	7,412
1978	8,550	7,416	766	1,275

Appendix F.5

Regional Distribution of Transportation Employment in 1990

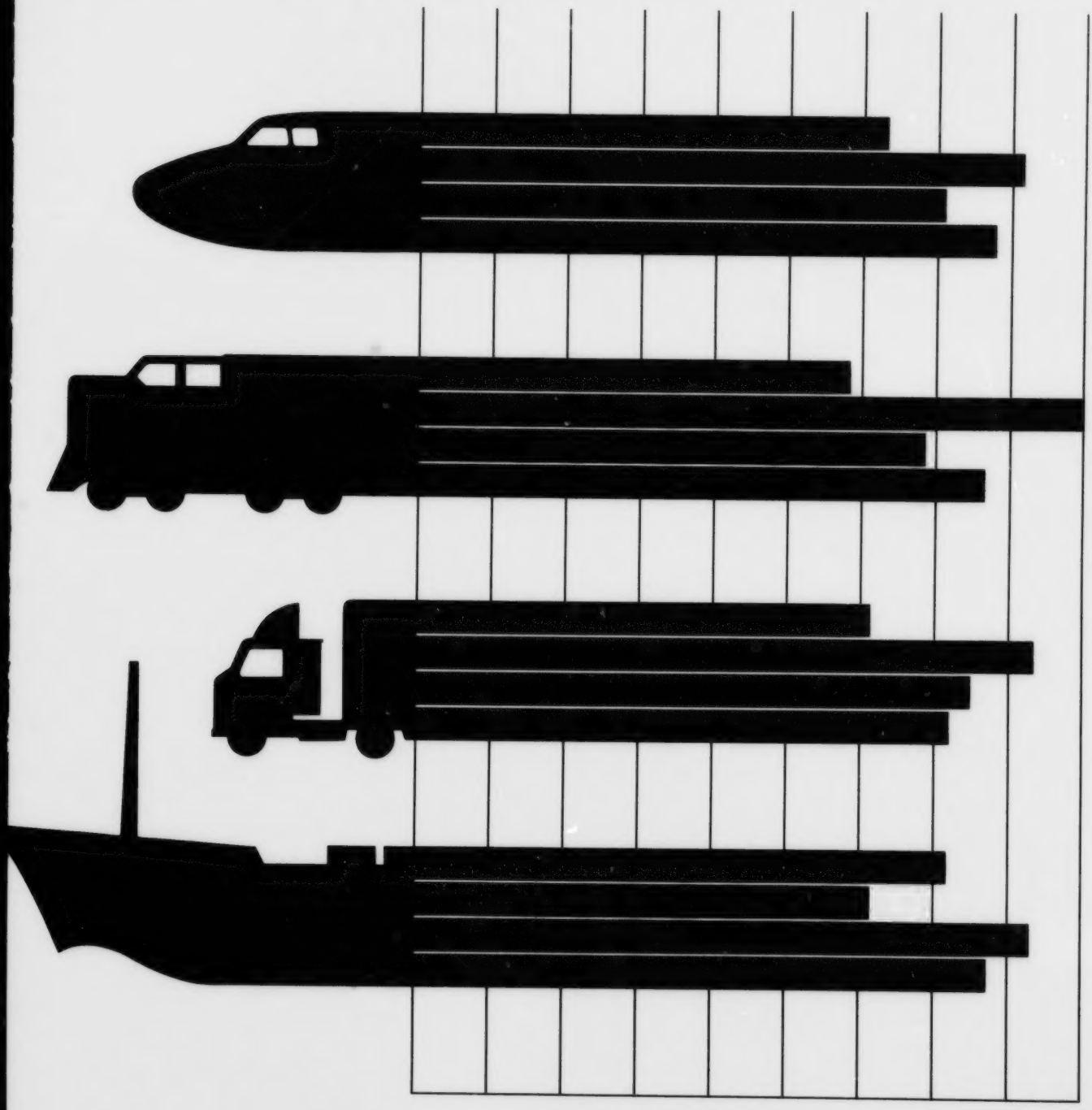
Region	Number of Workers	Percentage
Newfoundland	7,660	1.6
Prince Edward Island	2,016	0.4
Nova Scotia	12,482	2.6
New Brunswick	11,989	2.5
Quebec	111,060	23.5
Ontario	162,848	34.4
Manitoba	27,413	5.8
Saskatchewan	13,322	2.8
Alberta	56,632	12.0
British Columbia	65,343	13.8
Yukon	826	0.2
Northwest Territories	1,313	0.3
TOTAL	**472,904**	**100.0**

Canada

Office national des transports du Canada

National Transportation Agency of Canada

Examen annuel 1990



Examen annuel de l'Office national des transports du Canada 1990

Imprimé sur du papier recyclé

Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991
N° de catalogue TW1-3/1990
ISBN 0-662-58392-2

Imprimé au Canada

Président
Office national des transports
du Canada

Chairman
National Transportation Agency
of Canada

L'honorable Jean Corbeil, c.p., député
Ministre des Transports
Ottawa (Ontario)

Monsieur le Ministre,

Conformément à l'article 267 de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*, j'ai l'honneur de vous présenter sous ce pli le troisième examen annuel de l'Office national des transports du Canada pour l'année terminée le 31 décembre 1990.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de mes sentiments distingués.

Erik Nielsen

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS i

INTRODUCTION 1

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1990 11

LES SERVICES AÉRIENS 17

- Faits saillants de 1990 17
- Structure de l'industrie 18
- Activités de l'industrie 26
- Concentration et concurrence 40
- Performance financière des transporteurs 43
- Le Nord et les régions éloignées 45

LES SERVICES FERROVIAIRES 51

- Faits saillants de 1990 51
- Structure de l'industrie 52
- Trafic 54
- Concurrence 63
- Service 75
- Performance financière des transporteurs 76
- Rationalisation des réseaux 78

LES SERVICES DE CAMIONNAGE 83

- Faits saillants de 1990 83
- Cadre réglementaire 84
- Structure de l'industrie 88
- Concurrence 94
- Trafic et tarifs 99
- Activités de camionnage 104
- Performance financière des transporteurs 108

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU 111

LE TRANSPORT MARITIME INTERNATIONAL DE LIGNE AU CANADA 111

- Faits saillants de 1990 111
- Structure de l'industrie 112
- Activités des conférences 112
- Efficacité de la LDCM 118
- Points de vue sur la LDCM 121
- Initiatives nouvelles dans le transport de ligne au Canada 127
- Incidence de la LDCM 128

RÉAPPROVISIONNEMENT PAR EAU DANS LE NORD 129

- Faits saillants de 1990 129
- Réseau du Mackenzie 132
- Réseau de l'Athabasca 137

LE TRANSPORT DE FRET GÉNÉRAL SUR LES GRANDS LACS 143

- Faits saillants de 1990 143
- Structure de l'industrie 144
- Fait nouveaux 144

LES SERVICES DE TRANSPORT INTERMODAL 145

LA SÉCURITÉ 155

L'EMPLOI 161

LA TROISIÈME ANNÉE DE L'OFFICE 169

LES SERVICES DE TRANSPORT OFFERTS AUX PERSONNES HANDICAPÉES 179

ANNEXES 183

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

Troisième année de mise en œuvre de la réforme de la réglementation, 1990 a été la première où le nouveau contexte réglementaire subissait l'épreuve d'une économie en récession. La crise du Golfe a eu un impact considérable sur les prix du carburant, élément vital de la structure des coûts pour tous les modes de transport. Ces forces, conjuguées aux pressions croissantes sur les secteurs des produits et services dans un contexte de globalisation rapide de l'économie mondiale, ont obligé les transporteurs à s'adapter pour relever les défis qui s'annoncent. Tout d'abord, quelques observations s'imposent avant d'aborder le rôle de la réforme de la réglementation dans l'évolution du contexte dans lequel l'industrie doit prendre ses décisions.

Services de transport

En 1990, d'importants changements ont transformé les services de transport. De nombreux ajustements ont modifié le secteur du transport aérien, notamment l'ajout de nouveaux appareils aux flottes existantes, le transfert des routes à faible densité aux transporteurs régionaux affiliés, l'abandon de certaines routes déficitaires et la diminution de la capacité excédentaire en général. Ces modifications ont été apportées sans pour autant faire de concessions à propos du niveau de base des services et de la commodité de ceux-ci. D'ailleurs, de vastes enquêtes confirment que le public demeure, en règle générale, satisfait de la qualité des services offerts par les transporteurs canadiens.

Il en va de même dans le secteur ferroviaire, où d'importantes décisions ont été prises sur les services. Les compagnies canadiennes de chemin de fer constituent un important maillon de la chaîne du transport pour bon nombre de grandes activités d'échanges commerciaux de notre pays. L'acquisition de lignes ferroviaires américaines, la participation aux services de conteneurs superposés reliant les ports américains de la côte ouest au Canada central et l'implantation de ces services au Canada sont autant d'initiatives que les compagnies canadiennes ont mises de l'avant pour s'emparer d'une partie du trafic conteneurisé. Plus encore, elles traduisent une stratégie globale de réorientation des services ferroviaires en fonction de la tendance vers la « continentalisation ». De nouveaux programmes de formation pour la main-d'œuvre, des contrats confidentiels entre les expéditeurs et les compagnies de chemin de fer et d'autres programmes, tel que le Clientèle-Action, Tout un Service (CATS) de CP Rail, ont servi à attirer l'attention sur les questions de services qui comptent pour beaucoup dans la satisfaction des besoins des clients.

Dans le camionnage, secteur soumis à une concurrence de plus en plus intense, les expéditeurs ont accordé une excellente cote aux transporteurs parce qu'ils ont pu obtenir de meilleurs prix sans avoir à sacrifier quoi que ce soit à la qualité du service reçu. Des autorisations d'exploitation plus étendues ont permis aux

entreprises de camionnage d'ajouter et d'étendre leurs services et ainsi atteindre une plus grande efficacité, avantageant à la fois les expéditeurs et les transporteurs.

Enfin, dans le transport maritime de ligne, une capacité excédentaire et la tendance à la globalisation ont forcé les compagnies de navigation à adopter des mesures d'économie, comme l'achat de bateaux plus grands, entraînant la diminution du nombre de ports d'escale. Les expéditeurs prisent toujours beaucoup les services de transport maritime de ligne offerts dans les ports canadiens, les services des conférences jouissant d'une légère préférence sur ceux des transporteurs hors-conférences. Les forces du marché et l'intensification de la concurrence ont clairement joué en faveur des usagers du transport maritime.

Prix des services de transport

Pour demeurer concurrentiels dans la difficile conjoncture économique de 1990, la plupart des usagers du transport ont examiné leurs coûts de très près et ont été extrêmement sensibles aux modifications des tarifs. Par conséquent, les questions de prix détiennent le haut du pavé des relations entre transporteurs et usagers.

Dans le transport aérien, les prix de base du transport des passagers ont beaucoup augmenté, mais les usagers semblent avoir profité du vaste choix offert par les structures tarifaires des transporteurs pour limiter l'incidence de ces augmentations sur leurs coûts de transport aérien. Les marchés très achalandés, en particulier, ont attiré de nouveaux concurrents, de telle sorte que ce sont surtout les passagers de ces routes qui ont profité des stratégies de concurrence sur les prix. Utilisés par les grands transporteurs, les systèmes de rentabilisation de la capacité donnent à la direction des lignes aériennes un tableau détaillé de la demande et permettent d'adapter les prix aux divers segments du marché.

Les réductions tarifaires sont demeurées en tête de liste des objectifs lors de la négociation de contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires. Dans l'espoir de s'assurer du trafic au moyen des dispositions contractuelles, les compagnies ferroviaires se sont pliées, du moins en partie, aux demandes tarifaires des expéditeurs.

Une vive concurrence a continué de prévaloir dans le secteur du camionnage, mais la distorsion initiale de l'établissement des prix du marché, occasionnée par l'arrivée de nouveaux concurrents profitant de l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, n'a pas été aussi généralisée que pendant les deux premières années de la réforme de la réglementation. La capacité excédentaire du secteur du camionnage a continué de favoriser les expéditeurs dans la négociation des taux et des conditions de service. Les transporteurs canadiens se sont heurtés à une forte concurrence, surtout sur les marchés transfrontaliers où, selon les entreprises canadiennes, les transporteurs américains continuent d'avoir d'importants avantages au niveau des coûts. Selon les résultats d'une enquête, la concurrence a été féroce sur le marché intérieur de même qu'entre les transporteurs canadiens et américains sur le marché transfrontalier. Sur ces deux marchés, les expéditeurs ont profité de l'augmentation de la concurrence.

En 1990, l'évolution des tarifs proposés par les transporteurs maritimes de ligne a obéi aux forces du marché. En fait, les augmentations ont été davantage attribuables aux suppléments, notamment aux rajustements au titre du carburant découlant de la crise du Golfe, qu'aux hausses générales des taux. Les rajustements attribuables aux fluctuations monétaires ont également joué un rôle de premier plan dans ce secteur.

Quant aux services de réapprovisionnement par eau dans le Nord, les augmentations de taux dans le réseau du Mackenzie sont demeurées, encore une fois, inférieures au taux d'inflation tandis que, dans le réseau de l'Athabasca, elles l'ont dépassé pour la deuxième année consécutive.

Modifications structurelles et stratégies des transporteurs

La dynamique découlant de la réforme réglementaire dans le secteur du transport au Canada n'a guère été différente de celle observée dans d'autres pays où la déréglementation est récente.

Au Canada, c'est surtout dans les services aériens et le camionnage que les nouveaux venus ont été nombreux. Il y a eu plus de fusions et d'acquisitions dans le camionnage que dans tout autre mode; dans la plupart des cas, elles ont été dictées par des facteurs opérationnels et financiers spécifiques. Les regroupements, les affiliations et les alliances témoignent de la maturation rapide de l'industrie canadienne du transport, qui profite d'économies d'échelle et de diversification tout en absorbant les concurrents les plus faibles.

En guise de stratégie, certaines compagnies de camionnage ont restreint la gamme de leurs services, renonçant à leurs activités non essentielles afin d'améliorer leur performance financière. D'autres, par contre, ont poursuivi leur diversification et donné de l'expansion à leurs activités tant au Canada qu'aux États-Unis et même, dans certains cas, en déménageant leurs opérations aux États-Unis.

Des stratégies analogues se retrouvent dans les services aériens, Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International cédant des routes locales de faible densité à des transporteurs régionaux affiliés. Ces derniers desservent ces marchés grâce à des appareils plus appropriés et peuvent, ainsi, mieux adapter leurs activités aux exigences des usagers.

Dans le transport de ligne, les stratégies sont toujours imposées par l'évolution du transport maritime à l'échelle internationale, notamment en ce qui concerne l'importance accrue accordée à la fiabilité du service pour le système juste-à-temps de stockage. Les transporteurs se concentrent sur un nombre plus restreint de routes afin de tirer profit des économies d'échelle des navires de plus grande capacité.

Les transporteurs ont resserré le contrôle sur leurs dépenses afin d'abaisser leurs coûts et d'améliorer leur capacité d'offrir des services à prix compétitifs.

En règle générale, dans les services aériens, ferroviaires et de camionnage, les transporteurs ont conservé leurs actifs opérationnels en sacrifiant les actifs non reliés au transport. Des changements apportés à la taille et à la composition des flottes ou des parcs d'équipement depuis la mise en œuvre de la réforme réglementaire ont permis, dans la plupart des cas, de réaliser des gains en efficacité et des économies.

Les tentatives des nouvelles entreprises pour concurrencer des transporteurs plus importants déjà établis sur les marchés lucratifs à forte densité ont démontré comment les transporteurs en place peuvent utiliser leurs ressources plus considérables afin de défendre leur territoire. Certains nouveaux venus se sont retrouvés dans des situations difficiles.

Les stratégies des compagnies de chemin de fer ont consisté à se rapprocher de leurs clients, comptant largement pour ce faire sur la négociation de contrats confidentiels. La nouvelle importance accordée à la ponctualité souligne bien les efforts des compagnies ferroviaires pour améliorer le niveau des services offerts.

Si on tente d'évaluer les approches privilégiées par les transporteurs canadiens en 1990, il est évident que leurs stratégies à long terme comportent non seulement des aspects locaux, régionaux et nationaux, mais tiennent compte aussi des défis que posent les concurrents étrangers. Les transporteurs n'ont pas limité leurs aspirations à la seule scène nationale, conscients qu'une telle optique les désavantagerait sur les marchés internationaux, car ces marchés sont de plus en plus importants pour leurs propres opérations ainsi que celles de leurs clients.

Concurrence

Les enquêtes révèlent que les relations entre transporteurs et expéditeurs se transforment lentement pour faire une plus large place à la notion de service, mais les questions de prix demeurent à un rang très élevé dans les priorités des expéditeurs. Les usagers du transport font eux-mêmes face à des pressions de la part de leur clientèle, qui exige de plus en plus des services de transport efficaces au coût le plus bas possible. Comme, au même moment, les caractéristiques de la demande sont en mutation, les transporteurs font tout en leur pouvoir pour relever les défis des années 90.

Dans l'ensemble, les usagers des services de transport ont profité du nouveau contexte créé par la réforme de la réglementation. Quant à l'évaluation que les transporteurs font des nouvelles conditions, elle est extrêmement positive chez ceux qui ont saisi l'occasion pour réorganiser leurs activités, et très négative aux yeux de ceux qui ont du mal à s'adapter à ce nouvel environnement régi par les forces du marché. Quoi qu'il en soit, il est certain que la réforme a placé les transporteurs dans un marché beaucoup plus concurrentiel.

Dans ce contexte de concurrence avivée, il est plus difficile pour les transporteurs de prendre des décisions unilatérales sur l'acheminement, le prix et le niveau de service. Ils doivent davantage mettre l'accent sur l'opinion et les besoins des usagers. Alors que certains, trois ans après la réforme, s'interrogent encore sur la raison d'être de leur entreprise, d'autres se sont restructurés, se sont adaptés et se sont emparés de nouveaux débouchés.

La rentabilité globale du secteur du transport s'est détériorée en 1990, en partie à cause des faiblesses structurelles de l'économie, mais aussi à cause des stratégies adoptées pour l'établissement des prix. Des écarts de rentabilité existent entre les transporteurs à l'intérieur de chaque mode.

Enjeux

Au cours de la rédaction des trois premiers examens annuels, beaucoup d'enjeux et de questions ont été cernés grâce au processus d'analyse et de suivi, ou ont simplement été portés à l'attention de l'Office. Un certain nombre d'entre eux débordent le cadre de l'examen annuel, mais ils sont traités ici en raison de leur intérêt pour l'**examen complet** de 1992.

Compte tenu de la libéralisation de la réglementation tant au Canada qu'aux États-Unis et de l'Accord de libre-échange entre les deux pays, les entreprises de

transport, de part et d'autre de la frontière, adoptent dans leurs activités une approche nord-américaine. Dans ce contexte, les transporteurs canadiens ont signalé un certain nombre de différences d'ordre fiscal et réglementaire entre les deux pays, différences qui, selon eux, créent un déséquilibre et entravent leurs efforts pour concurrencer les transporteurs américains.

Les transporteurs canadiens de tous les modes ont déploré les différences de charge fiscale favorisant leurs concurrents américains. Ils ont soutenu l'importance de s'attaquer à ces différences qui faussent le marché si l'on veut que les règles soient les mêmes pour tous sur le marché transfrontalier. La question fiscale englobe les politiques fédérale et provinciales en matière d'impôt et comprend, sans se limiter à celles-ci, les différences entre les impôts fonciers, les taux de dépréciation et les taxes sur le carburant. En ce qui concerne les taxes sur le carburant, la question ne se limite pas simplement aux différences de taux. Il y a aussi le fait que, contrairement aux États-Unis, les recettes de ces taxes ne servent pas à améliorer l'infrastructure du transport.

Les transporteurs soutiennent également que les différences entre la réglementation économique imposée aux entreprises canadiennes et américaines comportent des risques de déséquilibre, notamment en ce qui concerne les dispositions concernant l'accès au service ferroviaire et l'application des règlements des douanes et de l'immigration auxquels sont soumises les activités de camionnage sur le marché transfrontalier.

Au Canada, les transporteurs ne semblent pas tous avoir la même liberté d'« aller sans entraves ». Ainsi, le processus d'entrée sur le marché et celui de la sortie varient d'un mode à l'autre. La rationalisation des réseaux ferroviaires est régie par un processus de sortie du marché qui, s'il représente une amélioration par rapport au précédent, demeure plus long et plus coûteux que ce n'est le cas pour les services aériens et le camionnage. Les prix inférieurs aux coûts de production sont interdits dans tous les modes, mais seuls les taux des compagnies ferroviaires doivent être compensatoires.

Les compagnies ferroviaires canadiennes ont soutenu que le secteur du camionnage ne payait pas sa juste part pour emprunter les routes financées par l'État. D'autres ont signalé que le fait de posséder des infrastructures, comme c'est le cas des compagnies ferroviaires possédant leurs emprises, permet d'en contrôler l'accès, ce qui est un facteur défavorable à la concurrence. Toute la question de l'accès fait l'objet de débats houleux, car expéditeurs et transporteurs ont des vues diamétralement opposées à ce sujet.

Entre les modes, il existe des différences dans l'importance relative de la propriété étrangère permise pour les compagnies de transport situées au Canada. Étant donné que les restrictions imposées sur la propriété délimitent les sources de capitaux accessibles par les compagnies pour financer leurs investissements, cette question du contrôle étranger a des répercussions indirectes mais néanmoins importantes sur la compétitivité des compagnies. Étant donné la tendance vers la globalisation, cette question de la propriété est plus qu'une simple question intérieure.

Les politiques gouvernementales sont un facteur important pour l'environnement opérationnel des transporteurs. Certains ont affirmé que divers éléments du recouvrement des coûts, de la fiscalité et de la politique de transport faussaient la répartition des ressources entre les modes.

Un certain nombre de parties intéressées ont réclamé l'abrogation pure et simple de la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* (*LDCM*). Les faits ont pourtant démontré que la vaste majorité des usagers du transport de ligne

connaissaient mal cette loi. Cette méconnaissance admise de bonne foi constitue en soi un problème, puisqu'il devient difficile de déterminer si oui ou non la Loi a atteint ses objectifs.

La transformation constante des échanges commerciaux modifie les mouvements de transport sur les plans régional, national et international. Pour les entreprises canadiennes de tous les secteurs d'activité y compris le transport, les limites territoriales ne sont plus un facteur les empêchant d'orienter leur planification stratégique en fonction des marchés internationaux, des sources internationales d'approvisionnement et de la concurrence internationale. L'industrie canadienne du transport doit aider l'économie canadienne à relever le défi de la globalisation. Elle doit aussi s'affirmer dans un environnement qui favorise le développement de grands réseaux intégrés de transport international. L'**examen complet** devra établir si le nouvel environnement permet à l'industrie canadienne du transport de jouer un rôle actif sur ce marché mondial tout en satisfaisant les besoins du Canada, qui ne peut se passer d'un réseau de transport sûr, fiable, efficace et adéquat.

INTRODUCTION

Examens

Entre 1988 et 1991, la *Loi de 1987 sur les transports nationaux (LTN 1987)* exige que l'Office national des transports produise quatre examens annuels sur l'application des lois fédérales en matière de transport au Canada. Un rapport sur les conclusions pour chacun de ces examens annuels doit être remis au plus tard le 31 mai de l'année suivante au ministre des Transports, qui doit le déposer aux Communes et au Sénat dans les 15 jours de séance suivants. Le rapport, une fois déposé, devient public.

Les examens annuels de 1988 et 1989 ont été rédigés et publiés. Le présent rapport constitue le troisième examen.

Les quatre examens annuels seront suivis d'un **examen complet** en 1992 qui sera confié à une ou plusieurs personnes nommées par le gouverneur en conseil. Cet examen complet doit être remis au Ministre au plus tard le 31 janvier 1993.

Les examens prévus de la législation sur le transport ont pour but de présenter au gouvernement un état des tendances émergentes et des faits nouveaux concernant l'offre et la demande de services de transport au Canada.

La présente introduction donne une vue d'ensemble de la réforme de la réglementation sur le transport, suivie d'une brève description du mandat ainsi que de la portée et des modalités de l'examen.

Réforme de la réglementation

La nouvelle législation canadienne sur le transport place davantage l'accent sur la concurrence et les forces du marché.

La *LTN 1987*, la *Loi de 1987 sur les transports routiers* et la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* constituent la nouvelle législation canadienne en matière de transport. Celle-ci vise à favoriser un milieu plus dynan.ique et plus compétitif pour les services de transport en laissant plus de liberté au jeu de la concurrence et des forces du marché. Compte tenu de cet objectif, un cadre réglementaire simplifié a été mis en place afin de réduire de façon appréciable la réglementation économique.

Services aériens

Par le passé, la réglementation économique des services de transport aérien prévoyait un contrôle serré de l'entrée et de la sortie du marché, des niveaux de service, des routes, de l'équipement d'exploitation, des tarifs de services pour les voyageurs et des taux de fret. Dans un premier temps, la nouvelle politique canadienne sur le transport aérien, annoncée en mai 1984, assouplissait considérablement ces contrôles. Cette politique visait à favoriser une concurrence plus vive et à alléger le fardeau réglementaire par des mesures dont :

- l'abolition des rôles définis pour les transporteurs aériens;
- l'entrée plus facile sur les marchés;
- l'abolition des restrictions de permis relatives aux fréquences et aux types d'appareils;
- la liberté de proposer des tarifs réduits.

Les services aériens sont déréglementés dans le sud du Canada.

Cette libéralisation *de facto*, accomplie dans le cadre législatif et réglementaire existant, a pris le caractère d'une réforme réglementaire officielle le 1er janvier 1988, date d'entrée en vigueur de la *LTN 1987*. Cette mesure législative a fait disparaître la majeure partie de la réglementation économique pour les services aériens intérieurs dans le sud du Canada, de même qu'elle assouplit celle qui s'applique dans le Nord, tout en laissant intacte la réglementation qui gouverne les services internationaux. Le graphique 3.10 de la section sur les services aériens illustre la ligne de démarcation entre le sud et le nord canadien utilisée dans la réglementation du transport aérien.

L'ancien critère de « commodité et nécessité publiques » régissant l'entrée sur le marché a été remplacé, dans le Sud, par une norme exigeant que le demandeur soit « prêt, apte et disposé », c'est-à-dire qu'il détienne à la fois un certificat d'exploitation, une assurance-responsabilité adéquate et une preuve de propriété canadienne. Les permis d'exploitation dans le Sud ne sont soumis à aucune restriction. Quant aux services offerts dans le Nord, quiconque veut s'opposer à une demande doit démontrer que le permis ne devrait pas être accordé.

La sortie du marché des services intérieurs est assujettie seulement à un préavis public de 120 jours ou après expiration d'une période plus courte autorisée par l'Office.

Il n'est plus obligatoire de déposer les tarifs intérieurs. Le contrôle réglementaire des tarifs subsiste pour toutes les routes du Nord et les routes monopolistiques du Sud, mais ne s'applique qu'aux tarifs de base. Pour les services aériens intérieurs, des contrats confidentiels peuvent désormais être négociés entre les transporteurs et les voyageurs ou les expéditeurs.

Services ferroviaires

Dans le secteur ferroviaire, la réforme porte surtout sur les contrats confidentiels, l'accès à des services concurrentiels, le règlement des différends et la rationalisation du réseau.

La *LTN 1987* a modifié un certain nombre de dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* et en a ajouté quelques-unes et ce, afin de favoriser un milieu plus concurrentiel et d'alléger les contraintes réglementaires imposées aux transporteurs ferroviaires.

La nouvelle législation autorise les compagnies ferroviaires et les expéditeurs à s'entendre, par contrat confidentiel, sur des taux et des conditions de transport acceptables pour les deux parties. Par ailleurs, la Loi abolit le droit d'établissement collectif des tarifs par les compagnies ferroviaires.

Des dispositions permettent maintenant aux expéditeurs d'accéder aux services concurrentiels de plus d'une compagnie ferroviaire. Les limites des zones d'interconnexion ont été portées de 6,4 à 30 km. Les taux exigés pour l'interconnexion sont désormais établis à des niveaux compensatoires. Dans certaines circonstances, les expéditeurs captifs, soit ceux établis au-delà d'une zone d'interconnexion, peuvent demander une extension des limites d'interconnexion pour obtenir l'accès à des services concurrentiels à partir des dispositions sur l'interconnexion ou encore obtenir un prix de ligne concurrentiel pour acheminer leurs marchandises au lieu d'interconnexion le plus près afin de les confier à une compagnie concurrente.

La procédure d'abandon des lignes de chemin de fer a été simplifiée et de nouvelles options ont été introduites, par exemple le transfert de lignes à des exploitants indépendants et la possibilité d'accorder une aide financière pour améliorer les installations nécessaires à l'utilisation d'autres moyens de transport.

Pour résoudre les différends entre les compagnies ferroviaires et les expéditeurs, l'Office national des transports peut offrir une aide qui peut prendre soit la forme d'une médiation, et dont les conclusions ne sont pas exécutoires, ou d'un arbitrage. La Loi a aussi créé un mécanisme plus souple d'appel au nom de l'intérêt public. Ce mécanisme peut être invoqué pour l'ensemble du transport ferroviaire de marchandises, exception faite du transport de céréales au titre de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, pour le transport aérien de marchandises, le réapprovisionnement par eau du Nord et le transport par productoduc.

Services de camionnage

La *Loi de 1987 sur les transports routiers* (*LTR*) définit une nouvelle structure de réglementation des services extra-provinciaux de camionnage, c'est-à-dire des entreprises de camionnage dont l'activité s'étend au-delà des limites d'une province ou d'un territoire, (soit entre les provinces ou, encore, entre le Canada et les États-Unis). Le nouveau cadre réglementaire repose sur un protocole d'entente signé en 1985 par les gouvernements fédéral et provinciaux.

Dans le secteur du camionnage, la réforme réglementaire a visé, avant tout, l'entrée sur le marché et la sécurité.

Les grandes caractéristiques de la réforme de la réglementation des activités extra-provinciales de camionnage ont été les suivantes :

- l'entrée sur le marché plus facile;
- la suppression de tout contrôle tarifaire;
- la promotion de dispositions uniformes de l'entrée sur le marché partout au Canada, appliquées par les provinces, en vertu d'une délégation du pouvoir fédéral;
- la réglementation sur la sécurité plus efficace des services de camionnage régis par les pouvoirs fédéraux.

Services de transport par eau

Le secteur du transport canadien par eau a lui aussi connu une réforme réglementaire. En effet, des modifications aux lois régissant le réapprovisionnement maritime du Nord, le transport de fret général sur les Grands Lacs et les conférences maritimes desservant le Canada sont entrées en vigueur en 1988.

Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes

La *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM)* est entrée en vigueur le 17 décembre 1987. L'objectif premier de cette loi ne diffère pas de celui visé par la loi précédente : soustraire certaines pratiques des conférences maritimes actives au Canada aux dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Les conférences doivent déposer auprès de l'Office leurs accords ainsi que des renseignements sur les tarifs appliqués et les conditions de service proposées. Toutefois, la *LDCM* ne s'applique pas aux lignes maritimes hors-conférences. Donc, celles-ci n'ont pas à déposer les mêmes documents.

La *LDCM* contient un certain nombre de dispositions nouvelles destinées à préciser et à limiter les dérogations consenties aux conférences, à établir un meilleur équilibre entre les intérêts des expéditeurs canadiens et ceux des conférences maritimes, par souci d'équité, de même qu'à élargir les champs de concurrence tarifaire entre les transporteurs maritimes membres des conférences. Les principaux ajouts à la *LDCM* comprennent le droit inaliénable, pour les lignes membres des conférences, d'adopter des mesures distinctes sur les taux et les conditions de service ainsi que l'acceptation de contrats confidentiels d'exclusivité limitée, signés par les conférences ou les transporteurs membres, comme pratique soustraite aux dispositions sur la concurrence. La Loi interdit aux conférences d'exiger de l'expéditeur la totalité de ses marchandises dans le cadre d'un contrat d'exclusivité.

Les conférences maritimes qui desservent le Canada exercent leurs activités dans le cadre d'exemptions révisées à la Loi sur la concurrence.

La *LDCM* soumet implicitement à la *Loi sur la concurrence* les accords autrefois protégés entre les lignes membres d'une conférence et les lignes indépendantes. La législation a renforcé les mécanismes d'enquête concernant les plaintes au sujet des pratiques des conférences lorsqu'elles débouchent sur une réduction déraisonnable des services de transport ou une augmentation des frais en raison d'une baisse de la concurrence.

La Loi interdit expressément aux conférences de négocier collectivement les tarifs avec les entreprises de transport intérieur ou d'imposer des prix inférieurs aux coûts de production.

Réapprovisionnement par eau dans le Nord

En janvier 1988, la partie V de la *LTN 1987* a remplacé la *Loi sur les transports* comme loi principale régissant le transport par eau de marchandises et la délivrance de permis de transport par remorqueur et chaland sur le Mackenzie, dans l'ouest de l'Arctique et sur le lac Athabasca.

Des procédures simplifiées de délivrance de permis s'appliquent aux services de réapprovisionnement par eau dans le Nord.

La partie V a rationalisé la procédure de délivrance des permis. Dorénavant, ceux-ci sont accordés pour une période indéterminée, au lieu d'une période d'un an, et ils sont délivrés en fonction de la capacité totale du transporteur et non en fonction de chaque partie d'équipement. D'autres dispositions concernent le transfert des permis ou accordent une plus grande importance à l'appui des expéditeurs dans l'évaluation que fait l'Office des demandes de permis pour le Nord.

Le transport de cargaisons pour la Défense nationale et pour la mise en valeur de ressources non renouvelables dans le Nord est déréglementé. Le régime de permis ne s'applique qu'aux transporteurs maritimes qui assurent des services essentiels d'approvisionnement aux collectivités éloignées. Le transport de carburant en vrac dans l'ouest de l'Arctique est maintenant englobé dans la définition des marchandises pour le réapprovisionnement des collectivités et, donc, assujetti à la réglementation.

Les dispositions de la partie V sur les tarifs exigent que les transporteurs maritimes déposent auprès de l'Office les tarifs réellement exigés et qu'ils publient ces tarifs déposés dans les collectivités desservies.

Transport de fret général sur les Grands Lacs

Le transport de fret général sur les Grands Lacs est entièrement déréglementé.

Depuis que la *Loi sur les transports* a été abrogée, le 1er janvier 1988, date d'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, aucun permis n'est exigé des transporteurs qui offrent un service de transport de fret général au moyen de bateaux de plus de 500 tonnes de jauge brute entre des ports canadiens sur les Grands Lacs et le cours supérieur du Saint-Laurent.

Mandat de l'examen annuel

Le mandat de l'examen de l'Office est à la fois très large et très précis.

La *LTN 1987* définit les responsabilités de l'Office en matière d'examen. Elle précise plusieurs aspects particuliers qui doivent être abordés :

- l'évolution des tarifs et des niveaux de service offerts aux expéditeurs et aux voyageurs;
- l'évolution de la structure, de la performance et des niveaux d'emploi de l'industrie du transport;
- la performance de l'Office dans le traitement des plaintes, des demandes et des autres requêtes qui lui sont soumises;
- l'incidence des prix de ligne concurrentiels sur les compagnies ferroviaires;
- l'abandon de lignes ferroviaires;
- toute autre question dont le Ministre peut confier l'étude à l'Office.

Il faut signaler que le Ministre n'a soumis aucune question à l'Office pour l'examen de 1990.

Pour faire son examen, l'Office doit aussi étudier l'application de la *LTN 1987* et des dispositions modifiées par la *LTN 1987* de la *Loi sur les chemins de fer*, ainsi que par la *LDCM* , la *LTR* et toute autre loi fédérale sous la responsabilité du ministre des Transports portant sur la réglementation économique d'un mode de transport.

L'Office doit tenir compte de la politique nationale des transports selon laquelle il faut doter le Canada « ... d'un réseau sûr, rentable et bien adapté de services de transport viables et efficaces... ». Il faut également tenir compte, dans les examens, des questions qui, aux termes de la Loi, doivent être abordées dans l'**examen complet** de 1992.

Portée du troisième examen

L'examen porte sur toutes les activités de transport.

Le présent examen porte sur tous les modes de transport de compétence fédérale et sur les questions précisées dans la *LTN 1987*. L'accent est mis sur les services de transport de voyageurs et de marchandises, à l'exception des services de voyageurs par chemin de fer et par autocar, car ces derniers secteurs n'ont pas été directement touchés par la réforme réglementaire. C'est à la Commission royale d'enquête sur le système national de transport des passagers que revient le mandat d'étudier les services de transport de passagers. S'il est vrai que le transport intérieur est au centre de l'examen, celui-ci traite également des développements qui surviennent sur les marchés transfrontalier et international dans la mesure où ils ont une incidence sur le transport intérieur.

L'examen de l'Office **n'est pas** un document de politiques en matière de transport, mais les responsables de l'élaboration des politiques peuvent s'en servir pour les étudier et les modifier.

La nouvelle législation a défini la concurrence comme l'un des principaux facteurs permettant d'assurer des services de transport rentables et efficaces. La concurrence est donc l'une des notions fondamentales du processus d'examen.

D'ordinaire, la concurrence se définit par rapport aux conditions du marché et au degré de contrôle que les entreprises peuvent exercer sur les prix. Les études sur la concurrence comportent fréquemment des analyses comparatives de prix et des éléments laissant transparaître des bénéfices excessifs, mais une approche globale nécessite l'examen de tous les facteurs influant sur le degré de contrôle exercé par les entreprises sur le marché.

Le concept de « concurrence » s'étend au-delà d'une simple rivalité au niveau des prix.

Dans le secteur du transport, les conditions délimitant la concurrence sur les marchés locaux, régionaux, national ou international varient énormément. Outre les caractéristiques géographiques des marchés, l'étendue du territoire desservi par chaque transporteur est un facteur déterminant pour la concurrence. Le choix offert à l'intérieur de chaque mode et entre les divers modes de transport, les possibilités de remplacement des services de transport par d'autres services et la démarcation des services de chaque transporteur par rapport à ceux de ses concurrents, tous ces éléments sont autant de facteurs déterminants pour la concurrence dans le secteur du transport.

Du point de vue des usagers, le prix n'est qu'un élément clé, parmi d'autres, qui, ensemble, définisse le service. Le choix entre les services de transport a été rendu plus ardu par l'apparition des diverses formules de transport intermodal et plurimodal, ce qui illustre bien l'importance de la complémentarité et de la concurrence entre les divers services. En outre, les services de transport doivent ultimement concurrencer d'autres produits et services auxquels le consommateur peut consacrer son budget. Dans ces circonstances, la concurrence devient une notion difficilement saisissable qui ne peut se définir que dans un contexte donné.

Les sections suivantes proposent quelques observations sur les diverses formes de concurrence à l'intérieur et entre des modes. Cependant, toute définition de la concurrence ou de la fonction qu'elle doit remplir dans le secteur du transport au Canada est une question politique dépassant la portée de l'examen.

Cadre de la procédure d'examen

L'Office puise à toutes les sources d'information qui s'offrent à lui.

L'examen annuel de 1990 est le troisième de la série. Pour ce faire, l'Office a revu les nombreux critères d'enquête mis au point et utilisés pour les deux examens précédents. Il a élargi la portée des moyens utilisés et assuré une meilleure couverture régionale. Ces outils servent à recueillir les données pertinentes sur l'offre et la demande de services de transport à l'intérieur, à destination et en provenance du Canada.

L'examen annuel fait appel à cinq sources principales d'information :

- **Données des institutions**

Une partie des renseignements utilisés pour produire le présent rapport provient de ministères et d'organismes du gouvernement, en plus de l'Office lui-même : Statistique Canada, Transports Canada, Consommation et Corporations Canada, Travail Canada, Conseil canadien des relations de travail, Investissement Canada, Bureau du Surintendant des faillites, Ports Canada, Finances Canada, Banque du Canada, Bureau canadien d'enquêtes sur les accidents de transport. Outre l'information provenant de ces sources gouvernementales, l'Office a tenu compte des données fournies par des transporteurs, le Conference Board du Canada et certains des plus importants établissements financiers au Canada.

- **Programme d'enquêtes de l'Office**

Un vaste programme d'enquêtes menées par l'Office complète la base de données utilisée pour l'examen annuel.

L'Office a poursuivi son programme d'enquêtes afin de compléter l'information provenant des institutions et pallier le manque d'information sur les activités courantes de transport. Les questionnaires des années précédentes ont été révisés et modifiés de façon à tenir compte de l'évolution, des tendances et des préoccupations dans le secteur du transport. Les données recueillies grâce à ce programme occupent une place importante dans l'analyse.

Le taux de réponse est demeuré élevé pour ce troisième examen. La couverture ainsi obtenue assure un fondement solide pour traiter les questions de transport dans une perspective régionale, sectorielle et modale. L'annexe A précise les taux de réponse et la couverture régionale. Le programme d'enquêtes de l'Office se compose d'un certain nombre d'éléments.

Une enquête auprès des expéditeurs utilisant les divers modes de transport a été réalisée avec la collaboration des associations suivantes :

Association canadienne de la distribution des fruits et légumes
Association canadienne des fabricants de produits chimiques
Association canadienne du gaz propane
Association canadienne des meuniers
Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers
Association charbonnière canadienne
Association des exportateurs canadiens
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada
Association des importateurs canadiens
Association des manufacturiers canadiens
Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec
Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
Association minière du Canada
Association minière du Québec
Conseil canadien du commerce de détail

Conseil des expéditeurs canadiens
Conseil horticole canadien
Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique
Fabricants canadiens de produits alimentaires
Institut canadien des engrais
Ligue canadienne de transport industriel
Ontario Petroleum Association
Société des fabricants de véhicules à moteur
Sultran

De nouveau, les compagnies de navigation ont été invitées à répondre au questionnaire en qualité d'usagers du transport de surface.

En grande partie, le programme d'enquêtes de l'Office repose sur la cueillette d'information courante et complète auprès des usagers du transport.

Trois enquêtes sur le transport aérien ont été effectuées, l'une auprès des voyageurs de commerce membres de l'Association des voyageurs de commerce du Canada, de la Maritime Commercial Travellers' Association ou de la North West Commercial Travellers' Association, une autre auprès des agents de voyage de l'Alliance canadienne des associations touristiques et la troisième auprès des représentants de collectivités et de bandes indiennes du Nord. Ont également été utilisés les résultats de l'enquête faite en septembre 1990 sur les intentions de voyage des consommateurs et ceux de l'enquête du quatrième trimestre menée auprès de voyageurs d'affaires, enquête réalisée par l'Institut canadien sur le tourisme, associé au Conference Board du Canada.

L'Office a également effectué une enquête auprès des compagnies de navigation, des membres des conférences desservant les grandes voies commerciales canadiennes et des transitaires sur des questions liées à la *LDCM*. En outre, une enquête a été menée auprès des collectivités septentrionales, des bandes indiennes, des gouvernements fédéral et territoriaux et des entreprises du Nord au sujet des services de réapprovisionnement des réseaux de l'Athabasca et du Mackenzie.

Les exploitants de terminaux portuaires ont été interrogés à propos de questions liées aux services de transport offerts en 1990 à destination et en provenance de leurs installations.

Un vaste programme d'entrevues sur le camionnage a permis de rejoindre 126 transporteurs routiers canadiens ainsi que des associations provinciales, régionales et nationales de camionnage, des commissions provinciales de délivrance de permis, des ministères des transports et des commissions tarifaires.

Enfin, une enquête a été menée auprès des voyageurs handicapés afin de cerner les services offerts par les transporteurs.

Les consultations et les mémoires sont d'autres moyens offerts aux parties intéressées pour présenter à l'Office leurs vues sur la réforme de la réglementation.

✦ **Consultations**

Des consultations ont été menées auprès des expéditeurs, des transporteurs, des fonctionnaires provinciaux et territoriaux, des associations industrielles, des groupes de consommateurs et d'usagers et d'autres parties intéressées afin de recueillir leurs opinions et des renseignements sur les questions précises abordées dans l'examen. Ces consultations ont pris la forme de réunions, de tournées et de visites régionales ainsi que d'exposés devant de grands auditoires. Entre le 1er avril et le 31 décembre 1990, les responsables de l'examen ont mené plus de 330 consultations.

✦ Étude confiée à la CTPA

La Commission des transports des provinces de l'Atlantique (CTPA) a poursuivi ses travaux pour l'Office en vue de réaliser une étude sur l'évolution du transport issue de la réforme réglementaire au Canada atlantique.

✦ Évaluation faite par des parties intéressées

L'examen a également tenu compte des mémoires soumis par diverses parties offrant leur évaluation de l'incidence de la réforme réglementaire.

Les sources des graphiques et des tableaux présentés au fil de l'examen sont citées à l'annexe B.

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1990

Faits saillants de 1990

Activité économique

En 1990, la récession a frappé l'économie canadienne. Le ralentissement de l'activité dans les secteurs de la fabrication et de la construction a été accompagné d'un déclin généralisé de la demande intérieure, ce qui a affaibli le secteur des services, notamment celui du transport.

Inflation

La hausse du prix de l'essence découlant de la crise du golfe Persique a attisé l'inflation. Dans le secteur du transport, l'augmentation des coûts des transporteurs a été refilé, en partie, aux usagers.

Emploi

En raison de la récession, des pertes d'emplois ont été signalées surtout dans les secteurs de la fabrication, bien que certains secteurs du transport n'aient pas été épargnés.

Dollar canadien

En 1990, le dollar canadien a continué de prendre de la valeur par rapport à la devise américaine, ce qui a fait diminuer la compétitivité d'un certain nombre d'industries canadiennes, notamment celle du transport.

Politique monétaire

Le ralentissement de l'activité économique a incité la Banque du Canada à assouplir sa politique monétaire.

Le transport et l'économie

Le transport et la croissance économique sont liés.

Il y a une relation de réciprocité entre le transport et la croissance économique générale. L'offre de services de transport influe sur les déplacements des personnes et des marchandises. Toutefois, l'acheminement du type de marchandises et la distance devant être parcourue par les voyageurs déterminent le type de services à privilégier. S'il est vrai que le transport modèle les tendances générales de l'économie, il est tout aussi vrai que les développements dans le secteur du transport peuvent découler des forces du marché qui influent sur l'économie.

Le présent chapitre porte sur les faits marquants qui ont eu un impact sur l'économie canadienne au cours de l'année; il permet ainsi de comprendre ce qui a influencé et caractérisé l'offre et la demande de services de transport au Canada en 1990.

Croissance - Faits saillants

La récession a frappé l'économie canadienne.

L'année 1990 aura été la pire année pour l'économie canadienne en près de dix ans, tirant de l'arrière sur l'économie américaine pour la première fois depuis sept ans : manque de vigueur de la production industrielle et de la construction domiciliaire, recul de la production dans l'industrie de la fabrication et ralentissement des secteurs des services, croissance très inégale d'un secteur à l'autre. Les industries canadiennes ont été durement frappées par les taux d'intérêt élevés et une devise forte, mais elles ont aussi souffert d'une grave diminution de la compétitivité sur les marchés internationaux et de la lourde charge que constitue le service de la dette, tant publique que privée.

Aperçu sectoriel

Le secteur de la fabrication au Canada a été frappé de plein fouet par le coût élevé du crédit et le recul de la compétitivité. Les bénéfices de ce secteur ont fléchi, les faiblesses ont été généralisées, mais les secteurs suivants ont été plus durement touchés : produits métalliques, sidérurgie, distilleries et brasseries, et automobile. Le secteur des ressources a aussi éprouvé des difficultés, victime de l'appréciation du dollar et du fléchissement des cours boursiers.

La production du secteur de la fabrication a diminué.

Le nombre des mises en chantier a diminué, ce qui s'est accompagné d'une diminution des achats de meubles rembourrés, de moquette et d'appareils ménagers.

En sidérurgie, les expéditions ont baissé en raison du ralentissement dans la construction, de la faiblesse des activités de forage pétrolifère et gazier ainsi que de la diminution de la production de pièces d'automobiles. Les fabricants canadiens ont perdu une part de leur marché aux mains des producteurs américains.

Quant aux industries du textile et du vêtement, qui représentent 40 p. 100 des emplois dans le secteur manufacturier à Montréal, le fléchissement de la demande des consommateurs a occasionné une diminution des livraisons en 1990.

La faiblesse du prix du papier journal, la baisse du taux d'utilisation des moulins de pâte à papier et la vigueur du dollar canadien ont fait plonger les bénéfices des compagnies intégrées du secteur forestier en 1990. Le prix de la pâte a diminué par rapport aux prix records qui avaient été atteints plus tôt, la capacité mondiale de production de pâte chimique ayant augmenté et la demande japonaise ayant baissé.

En outre, des grèves ont fait tourner au ralenti plus de 10 p. 100 de la capacité de production canadienne de papier journal en 1990.

Les prix du bois d'œuvre ont aussi diminué à cause d'un affaiblissement des marchés et de l'appréciation du dollar canadien. Quant au secteur des métaux et des minéraux, une pénurie mondiale de cuivre s'est fait sentir et l'offre de ferraille d'acier inoxydable a diminué tandis que la demande de métaux de base se raffermissait vers la fin de l'année. Les tensions qui se sont manifestées au Proche-Orient ont rendu les marchés pétroliers instables en 1990.

La croissance du secteur tertiaire a ralenti.

Absorbant près de la moitié des dépenses des consommateurs canadiens et étant moins cyclique que celui des biens durables, le secteur des services a aussi été en perte de vitesse à cause des dépenses réduites des consommateurs. La croissance de l'emploi dans ce secteur a commencé à ralentir. La diminution des expéditions de matières premières et le ralentissement des activités de fabrication et de construction ont fait chuter les bénéfices du secteur du transport. Dans les services transfrontaliers, le prix plus élevé des carburants, au Canada, et la hausse du dollar canadien ont avivé la concurrence affrontée par les entreprises canadiennes de transport.

Les taux d'intérêt élevés, le niveau record d'endettement des ménages et la hausse du chômage ont incité les consommateurs à la prudence, si bien qu'il y a eu essoufflement dans les ventes. Ainsi, les ventes de voitures sont tombées à leur plus bas niveau en six ans. Les ventes de voitures neuves ont été au ralenti pour la deuxième année de suite au Canada et, pour la cinquième année consécutive, les ventes de voitures de tourisme ont diminué alors que les ventes de camions ont chuté pour une deuxième année consécutive. Les ventes de voitures assemblées en Amérique du Nord ont reculé de 14,2 p. 100 en 1990, alors que la baisse a été de 2,4 p. 100 pour les voitures importées.

Quant aux camions, la baisse a été de 14,5 p. 100 pour ceux assemblés en Amérique du Nord et de 2 p. 100 pour les camions importés. Cette diminution de la part du marché des fabricants nord-américains a eu des répercussions sur les fabricants locaux de pièces, la production de pièces représentant près des deux tiers de la valeur ajoutée dans cette industrie.

Au Canada, les emprunts des ménages et de l'entreprise ont beaucoup ralenti en 1990.

Exportations et importations

Les exportations de pièces d'automobiles ont fléchi à cause de la faiblesse des ventes de voitures américaines et de la concurrence des fournisseurs étrangers. Les rentrées provenant des exportations de produits forestiers sont restées en deçà du record atteint en 1989, en partie à cause de la baisse des prix dans ce secteur et de la baisse de la construction aux États-Unis. L'excédent commercial des produits agricoles a diminué à cause des prix beaucoup plus bas pour le blé et l'orge.

La compétitivité des coûts des fabricants canadiens a chuté.

La crise du Proche-Orient a poussé à la hausse le prix de produits comme le pétrole, le soufre, les métaux industriels et précieux, qui jouent un rôle significatif dans la balance commerciale du Canada. Une exception : le prix du grain, qui a baissé.

Les importations ont également diminué. Les baisses les plus marquées ont été enregistrées dans la machinerie et l'équipement ainsi que dans les produits motorisés de l'automobile. Toutes ces baisses s'expliquent par un ralentissement de

la demande au Canada. L'implantation d'usines par les fabricants de voitures étrangères a fait diminuer la demande en produits fabriqués à l'étranger.

La hausse très marquée du déficit dans le secteur des services y est pour beaucoup dans l'affaiblissement général de la position commerciale du Canada.

Inflation

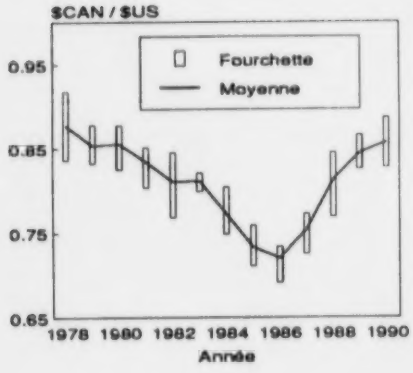
La baisse de la compétitivité a été aggravée par un taux de change défavorable.

En 1990, l'indice des prix à la consommation a été tout juste de plus de 4,8 p. 100 supérieur aux chiffres de l'année précédente. La hausse du prix des produits pétroliers et les règlements salariaux ont alimenté l'inflation et abaissé la compétitivité du Canada. Les marges bénéficiaires ont été soumises à de rudes pressions, la résistance des consommateurs aux hausses de prix s'intensifiant dans une économie plus faible, ce qui a empêché les entreprises de faire absorber par leurs clients les hausses de frais de production.

Devise

En 1990, le taux de change du dollar canadien a fluctué entre 0,8274 et 0,8859 $ US, la moyenne s'établissant à 0,857 $ US. Le facteur pétrolier et le rendement relativement élevé des titres canadiens ont contribué à la vigueur du dollar, qui a atteint sa valeur la plus élevée depuis 1981.

Graphique 2.1
Taux de change du dollar canadien



Situation financière des compagnies

Vers la fin des années 80, le ratio d'endettement s'est accru en raison du rythme rapide des dépenses en immobilisation et des acquisitions rendues possibles par des emprunts. Par contre, depuis 1990, les marges bénéficiaires ont été comprimées, les compagnies étant incapables de faire absorber par les consommateurs leurs augmentations de frais de production, de sorte que leurs gains avant impôt ont été à la baisse. D'autres facteurs ont influé sur la rentabilité :

- les hausses salariales;
- le fléchissement de la demande de biens de consommation et d'équipement;
- la baisse du prix à l'exportation de nombreux produits intermédiaires;
- la vive concurrence des importations à cause de pressions accrues de la concurrence internationale;
- la vigueur du dollar canadien.

Le nombre de révisions de cote de crédit et de faillites d'entreprises a augmenté de façon appréciable en 1990, une année marquée par l'essoufflement de l'économie. En partie, le grand nombre de faillites d'entreprise s'explique par le ralentissement économique, mais aussi par l'explosion du nombre de nouvelles entreprises, au point culminant de la vague de prospérité, à la fin des années 80.

Les pressions sur les bénéfices se sont intensifiées.

La détérioration de la situation financière dans le secteur de la fabrication a été très nette. Quant aux secteurs de la construction et de l'immobilier, ils sont devenus de plus en plus vulnérables. Le secteur primaire a souffert de la baisse des cours de ses produits et de l'appréciation de la devise canadienne. La prudence des consommateurs a aussi assombri les perspectives du commerce de gros et de détail.

Économies régionales

En 1990, le Canada atlantique a souffert de la baisse du prix des produits, du ralentissement de l'activité économique en Amérique du Nord et de graves perturbations du secteur des pêcheries. La diminution des quotas de pêche et des exportations, en raison de la hausse du dollar canadien, ont entraîné des pertes d'emploi et des fermetures d'usines.

L'économie ontarienne a connu une performance inférieure à celle des autres régions. Contrairement à ce qui s'était produit au cours de la récession du début des années 80, l'Ontario a été l'épicentre du ralentissement de 1990 : stagnation dans la production automobile, investissements à la baisse et diminution brutale du nombre de mises en chantier. Les tendances inflationnistes se sont beaucoup atténuées dans la province mais malgré cela, l'Ontario a observé un exode démographique net au profit des autres provinces.

Au Québec, le secteur manufacturier a également été frappé par de nombreuses pertes d'emploi, notamment dans le secteur du textile. Pour la première fois en trois ans, le taux de chômage dans la province a franchi la barre des 11 p. 100. Pourtant, la production québécoise s'est repliée moins brutalement qu'en Ontario. En voie de réalisation, les trois grands projets d'alumineries ont été un important soutien pour l'investissement dans le secteur manufacturier de la province. Celle-ci a continué de connaître une perte nette de résidents, mais le mouvement a perdu de son ampleur et l'immigration internationale a été à la hausse.

Le ralentissement économique a été plus prononcé dans le Canada central.

C'est surtout en Ontario et au Québec que le taux de chômage a augmenté en 1990, mais d'autres provinces ont également été touchées. Dans l'ensemble, les perspectives d'emploi dans le Canada central se sont considérablement assombries.

La faiblesse des prix du grain a fait baisser considérablement les revenus agricoles dans les Prairies en 1990. Les recettes tirées de l'élevage n'ont pu combler la baisse du produit des ventes de grains. Cette détérioration de la situation agricole a entraîné une émigration appréciable de la Saskatchewan et du Manitoba au profit de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. En Saskatchewan, cette émigration a fait diminuer encore davantage le nombre de mises en chantier et les dépenses des consommateurs. Dans une certaine mesure, grâce à une économie plus diversifiée, le Manitoba a été protégé de la faiblesse du secteur agricole car le secteur manufacturier a tenu bon, soutenu principalement par les secteurs des métaux de base et du matériel de transport.

L'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu une performance économique supérieure à la moyenne nationale, mais ce déplacement de l'activité économique vers l'Ouest a entraîné à Vancouver et à Calgary une inflation supérieure à celle observée en 1990 dans n'importe quelle autre ville canadienne. En Alberta, le prix du gaz naturel à la production est resté à son niveau de 1989. La Colombie-Britannique, la province avec la meilleure performance en 1989, a perdu un peu de son élan à cause du ralentissement dans le secteur des produits forestiers et dans la construction domiciliaire.

L'économie de la Colombie-Britannique a été épargnée partiellement des effets du ralentissement nord-américain du fait que 60 p. 100 de ses exportations sont destinées aux marchés d'outre-mer. Le programme quinquennal de la province, visant l'amélioration de l'infrastructure du transport, a aussi aidé à atténuer les pressions cycliques.

L'Europe continentale et le Japon ont connu une croissance modérée, quoique soutenue, tandis que l'activité économique ralentissait aux États-Unis.

Conjoncture économique internationale

En 1990, il y a eu modération dans les principales économies industrielles, les pays d'Europe continentale et le Japon affichant une meilleure performance que l'Amérique du Nord. L'Allemagne a continué d'enregistrer une solide croissance de sa production.

La récession s'est emparée de l'économie britannique, où les taux d'intérêt élevés ont fait diminuer les dépenses des consommateurs, la construction et l'investissement. Des règlements salariaux ont dépassé les 10 p. 100.

Le Japon a de nouveau dominé les autres pays du Groupe des Sept avec une quatrième année consécutive de croissance. Cependant, les dépenses en immobilisation et les recettes tirées des exportations, notamment en Amérique du Nord, ont donné des signes d'essoufflement.

Récession et transport

Le ralentissement de l'activité économique en 1990 a fait sombrer l'économie canadienne dans une récession. Cependant, celle-ci a eu sur le secteur du transport des répercussions différentes de celles notées lors de la récession de 1981-1982. Cette fois-ci, les fluctuations dans la demande de transport de marchandises ont été plus étroitement liées aux variations des conditions du marché et ce, parce qu'un plus grand nombre de compagnies ont, dans les années 80, opté pour des stratégies de distribution et de logistique fondées sur la méthode juste-à-temps. Quant à la demande de transport de passagers, la concurrence plus vive entre toutes les industries a rendu les clients plus sensibles au prix et entraîné une surveillance plus rigoureuse des plans de voyages d'affaires. Le marché des voyages d'agrément a aussi subi le contrecoup de la faible performance de l'économie.

LES SERVICES AÉRIENS

Faits saillants de 1990

Réduction des opérations des lignes aériennes

Le trafic intérieur a diminué, la récession resserrant son emprise et les prix du carburant étant à la hausse. Face à un contexte de plus en plus difficile, les lignes aériennes ont supprimé les liaisons non rentables, ont réduit la capacité excédentaire, ont remercié des employés et ont mis en vente leurs actifs non liés aux services aériens.

Difficultés des transporteurs indépendants

Les compagnies Intair et City Express ont toutes deux éprouvé de graves difficultés financières. Si la première poursuivait toujours ses opérations à la fin de 1990, City Express a fini par déclarer faillite. Worldways Canada et Odyssey International ont été deux importantes victimes du secteur des fréteurs.

Hausse appréciable des tarifs

Les tarifs ont augmenté approximativement de 20 p. 100 sur les liaisons intérieures. Néanmoins, les deux tiers des passagers ont continué à profiter de tarifs réduits incitatifs et de promotion.

Pertes financières chez les grands transporteurs

La diminution du trafic intérieur et la hausse des prix du carburant ont occasionné des pertes chez Air Canada et PWA Corporation. Cependant, la plupart de leurs lignes régionales affiliées ont déclaré des bénéfices d'exploitation en 1990.

Initiatives gouvernementales

Le gouvernement a annoncé des négociations d'une politique de ciel ouvert avec les États-Unis, dévoilé de nouvelles propositions de recouvrement des coûts et fait adopter la loi sur la TPS.

Structure de l'industrie

Transporteurs et permis

Transporteurs

Pendant que le nombre de transporteurs canadiens croissait en 1990, le nombre de transporteurs étrangers desservant le Canada diminuait.

Au cours de 1990, l'Office a délivré des permis à 126 nouveaux transporteurs sur le marché intérieur. Parmi eux, 53 ont été autorisés à offrir des services en provenance, à destination et à l'intérieur du nord du Canada, tandis que 48 autres ont obtenu le droit de fournir des services dans le sud du Canada seulement. Les 25 autres transporteurs ont été autorisés à exploiter des services d'affrètement international à destination et en provenance du Canada. À la fin de l'année, on dénombrait 864 transporteurs autorisés sur le marché intérieur, ce qui est légèrement supérieur aux 858 rapportés à la fin de 1989.

En 1990, il y a eu 46 annulations volontaires de permis, et cinq compagnies ont déposé leur bilan, soit Canadian Aviation Express Airlines (Crownair), Nunasi Northland Airlines Ltd, Interlake Aviation Co. Ltd, Points of Call Airlines Ltd et Boivair Aviation Inc. Il y a eu également six propositions de fusion ou d'acquisition. Il faut signaler, parmi les plus importantes, l'achat de Bradley Air Services Limited (First Air) par Makivik Corporation, le rachat par Intair Inc. de ses actions détenues par PWA, l'achat par Air Canada de la participation restante de 51 p. 100 dans son transporteur affilié, Air Nova, et l'acquisition, par PWA, des 54 p. 100 des intérêts restants dans son transporteur affilié, Time Air. En février 1991, PWA a annoncé qu'elle ne donnerait pas suite à sa proposition d'échange de participation avec Air Atlantic.

En date du 31 décembre 1990, 893 transporteurs étrangers offraient des services à destination et en provenance du Canada. Ce nombre est inférieur de 45 p. 100 à celui de la fin de 1989. La majorité (780) était des tranporteurs américains.

Permis

Le nombre total de permis de transport aérien a légèrement diminué.

À la fin de 1990, les transporteurs canadiens détenaient 1 817 permis intérieurs, contre 1 803 il y a un an. De ce nombre, 841 portaient sur des services aériens offerts dans le sud du Canada, alors que 976 autorisaient leur détenteur à assurer des services en provenance, à destination et à l'intérieur de la zone désignée du Nord.

Le nombre de permis internationaux détenus par des transporteurs canadiens et étrangers est passé de 1 709 en 1989 à 1 645 en 1990, ce qui explique la chute du nombre de permis internationaux détenus par les transporteurs canadiens. Le tableau 3.1 démontre la répartition des permis accordés par l'Office.

TABLEAU 3.1
Permis d'exploitation de services aériens : 31 décembre 1989 et 1990

	1989	1990
Permis intérieurs		
Sud du Canada	846	841
Nord du Canada		
Services réguliers	129	135
Services sur demande	828	841
Total pour le nord du Canada	957	976
Total des permis intérieurs	**1 803**	**1 817**
Permis internationaux		
De transporteurs canadiens		
Services réguliers	116	118
Services sur demande	533	445
Total des permis de transporteurs canadiens	649	563
De transporteurs étrangers		
Services réguliers	123	137
Services sur demande	937	945
Total des permis de transporteurs étrangers	1 060	1 082
Total des permis internationaux	**1 709**	**1 645**
Total	**3 512**	**3 462**

Les grands transporteurs et leurs affiliés

Les grands transporteurs

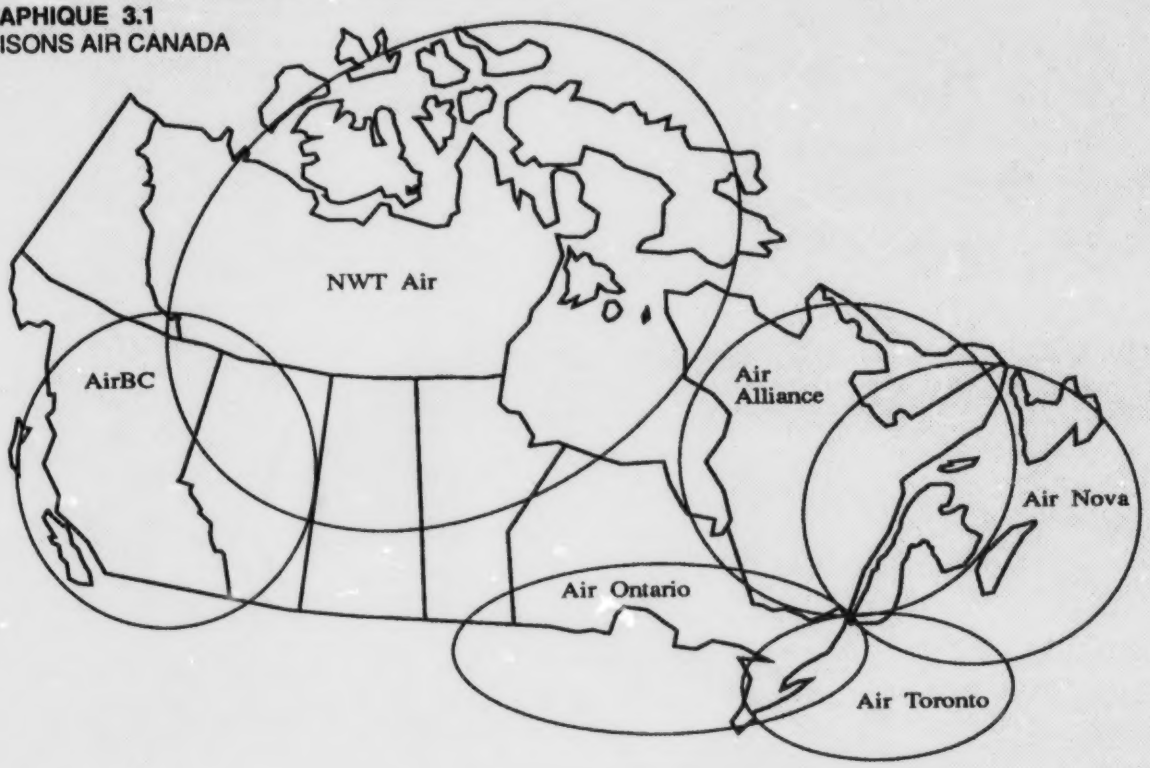
*Dans un effort pour réduire leurs coûts, Air Canada et Canadi*n ont annoncé en 1990 de vastes plans de restructuration.*

La récession resserrant son emprise et le trafic étant à la baisse, Air Canada a annoncé la mise à pied de 2 900 employés, la mise à l'écart ou la vente d'appareils inefficaces et excédentaires ainsi que la mise en vente de ses droits sur la livraison de nouveaux appareils. En voie d'achèvement, toute la formation des opérations de vol sera centralisée à Toronto et le travail d'entretien sera transféré de Halifax à Montréal. La compagnie entend vendre ses bureaux de Place Air Canada à Montréal et déménager son siège social à Dorval. Elle a aussi mis en vente son entreprise exploitant la carte de voyage enRoute.

S'efforçant d'améliorer son service dans la région très compétitive du nord-est des États-Unis, Air Canada a annoncé la signature d'un accord de location et de commercialisation, évalué à plusieurs millions de dollars, avec Trump Shuttle à l'aéroport La Guardia de New York. Pour les voyageurs qui se rendent à Washington, le passage à l'aérogare Trump facilite la correspondance à partir de Toronto ou de Montréal avec le service de navette qui fait la liaison à toutes les heures avec Washington.

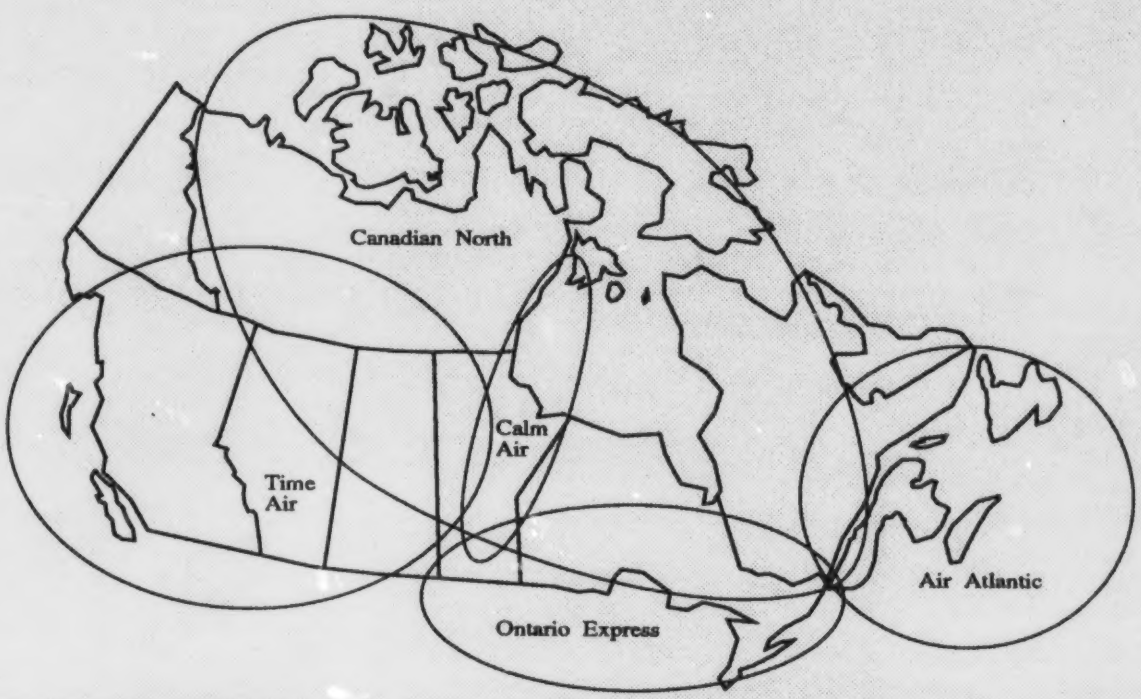
Air Canada a aboli ses services dans six villes du centre du Canada (North Bay, Sudbury, Timmins et Windsor, en Ontario, et Rouyn et Val-d'Or, au Québec) et sur certaines liaisons régionales (Calgary-Victoria, Vancouver-Victoria et Halifax-St. John's). Dans tous les cas, le vide a été comblé par les transporteurs d'apport d'Air Canada (service assuré par avion à réaction ou par avion à turbo-propulsion).

GRAPHIQUE 3.1
LIAISONS AIR CANADA



Transporteur	Réseau	Flotte
Air Canada	48 destinations : toutes les provinces, É.-U., Antilles, Europe.	116 avions à réaction
Air Nova (10[illegible] % des actions détenues par Air Canada)	14 destinations : Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard et Nouveau-Brunswick; Boston, Montréal, Ottawa et Québec.	5 avions à réaction 9 avions non réactés
Air Alliance (75% des actions détenues par Air Canada) (ententes commerciales avec Air Satellite, Air Schefferville et Air Creebec)	11 destinations : Québec, Terre-Neuve, Ottawa et Boston, plus 6 destinations au Québec d'Air Satellite, 3 destinations au Québec d'Air Schefferville, et 13 destinations au Québec et neuf en Ontario d'Air Creebec.	11 avions non réactés
Air Ontario (75 % des actions détenues par Air Canada) (entente commerciale avec Air Creebec).	10 destinations : Ontario, Montréal, Winnipeg, Cleveland et Hartford; plus 9 destinations en Ontario et 13 au Québec d'Air Creebec.	22 avions non réactés
Air Toronto (partage de codes avec Air Canada)	Service entre Toronto et 8 villes du nord-est des États-Unis.	9 avions non réactés
AirBC (85 % des actions détenues par Air Canada) (détient 50 % des actions de Pacific Coastal Airlines)	27 destinations en C.-B. et en Alberta; Portland et Seattle; plus 9 destinations en C.-B. de Pacific Coastal Airlines.	5 avions à réaction 28 avions non réactés
NWT Air (100 % des actions détenues par Air Canada) (Ententes de partage de code avec 5 transporteurs de niveau III)	8 destinations dans les Territoires du Nord-Ouest; Edmonton, et Winnipeg; plus 19 destinations dans le nord de l'Alberta, en Saskatchewan et dans les T.N.-O. de ses affiliés.	2 avions à réaction 1 avion non réacté

GRAPHIQUE 3.2
LES PARTENAIRES DE CANADI*N



Transporteur	Réseau	Flotte
Canadi*n (100 % des actions détenues par PWA)	45 destinations: Canada, É-U., Europe, Amérique centrale et du Sud, sud du Pacifique et Asie.	80 avions à réaction
Canadian North (division de Canadi*n)	24 destinations : Territoires du Nord-Ouest, Québec, Manitoba et Alberta.	8 avions à réaction
Air Atlantic (45 % des actions détenues par Canadi*n Régional Ltée[1])	19 destinations : Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Île-du-Prince-Édouard; Boston, Montréal, Ottawa et Québec.	3 avions à réaction 11 avions non réactés
Ontario Express (47 % des actions détenues par Canadi*n Régional Ltée[1]) (détient 100 % des actions de Canadian Frontier)	16 destinations : Ontario, Montréal, Pittsburg et Winnipeg, en plus des 12 destinations en Ontario et à Winnipeg de Canadien Frontier.	22 avions non réactés
Calm Air (45 % des actions détenues par Canadi*n Régional Ltée[1])	20 destinations : Manitoba et Territoires du Nord-Ouest.	10 avions non réactés
Time Air (100 % des actions détenues par Canadi*n Régional Ltée[1])	37 destinations : Alberta, C.-B., Saskatchewan et Yukon; Minneapolis, Seattle et Winnipeg.	2 avions à réaction 28 avions non réactés

[1] Canadi*n Régional est une compagnie de gestion affiliée à PWA.

La compagnie a également annoncé sa décision d'acquérir la participation de 51 p. 100 détenue par Atlantis Investment dans Air Nova.

PWA, société mère des Lignes aériennes Canadien International (Canadi*n), a acheté les intérêts des 54 p. 100 restants dans Time Air et annoncé sa décision de regrouper ses lignes aériennes régionales sous la direction de Canadi*n Régional, une nouvelle compagnie de gestion, dont l'entrée en vigueur a eu lieu en janvier 1991. Canadi*n Régional doit acquérir les parts manquantes de ses transporteurs régionaux Calm Air International et Ontario Express et conserver des intérêts de 45 p. 100 dans Air Atlantic. PWA a également vendu ses droits sur la position de livraison d'un B-747-400 et réduit ses actifs non reliés aux lignes aériennes en vendant sa participation de 50 p. 100 dans la GPA Jetprop.

Canadi*n a éliminé environ 1 900 emplois, diminué la capacité sur certaines liaisons et a retiré son service vers Amsterdam et Chicago. Au cours de 1990, la compagnie a poursuivi la rationalisation de son réseau intérieur en abolissant ses services à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, ainsi qu'à Saint John et Fredericton, au Nouveau-Brunswick. À la fin de l'année, elle a aussi annoncé la suppression, pour le début de 1991, de son service de B-737 à Kelowna, Sandspit et Fort St. John, en Colombie-Britannique; ces liaisons seront assurées par son transporteur régional affilié.

Les affiliés

Les opérations des transporteurs régionaux affiliés ont continué d'évoluer, et d'autres petits transporteurs d'apport sont venus se greffer aux réseaux.

Les transporteurs affiliés d'Air Canada ont poursuivi leur expansion en reprenant d'autres liaisons à la société mère et en étendant le principe de l'affiliation au niveau des transporteurs locaux. Air Alliance, transporteur affilié d'Air Canada au Québec, a conclu des accords commerciaux avec Air Satellite dans le nord-est du Québec et avec Air Schefferville. Les deux transporteurs se servent du code d'Air Alliance, ce qui permet à la marque commerciale d'Air Canada de s'implanter sur les marchés locaux. La détérioration de l'économie les a tout de même obligés à réduire leurs services sur certains marchés.

Air Creebec a annoncé qu'elle deviendrait un partenaire d'Air Canada, concluant des accords commerciaux avec Air Ontario et Air Alliance, au sujet des marchés du nord-est de l'Ontario et du nord-ouest du Québec. En plus de permettre aux passagers d'Air Creebec de bénéficier des tarifs communs et d'adhérer à un programme de grands voyageurs, les horaires sont coordonnés pour suppléer du trafic à Air Alliance et Air Ontario qui desservent Timmins et Val-d'Or respectivement. À la suite de cette entente, Air Creebec s'est retiré du marché Val-d'Or-Montréal et va plutôt diriger les passagers vers les services d'Air Alliance sur cette route.

Au début de 1990, Soundair Corp. a accepté de vendre à Air Canada sa filiale, Air Toronto, mais elle a été mise sous séquestre avant que la transaction ne soit conclue. Air Toronto a poursuivi ses activités comme transporteur partageant le code d'Air Canada, assurant des liaisons transfrontalières à partir de Toronto avec neuf appareils Jetstream 31.

S'efforçant de combler le créneau abandonné sur le marché québécois lorsqu'Intair est devenue un transporteur indépendant en 1989, Air Québec Metro, propriété d'Air Alma, a commencé à jouer le rôle de partenaire de Canadi*n dans le couloir Montréal, Québec, Alma et Bagotville. Mais, en septembre 1990, Canadi*n a annoncé la suspension de l'accord commercial entre les deux transporteurs et, en mars 1991, Canadi*n Régional a laissé savoir qu'il reprenait les vols d'Intair

assurés par avions à turbo-propulsion. Entrant en vigueur le 19 mai 1991, cette entente de 20 millions de dollars rétablit le réseau d'apport de Canadi*n au Québec.

Transporteurs indépendants

Transporteurs offrant des services réguliers

La concurrence et le ralentissement économique ont occasionné des difficultés à plusieurs transporteurs indépendants en 1990.

Après avoir demandé la protection contre ses créanciers en vertu de la *Loi sur la faillite*, Intair a procédé à une restructuration de financement de 19,2 millions de dollars. Celle-ci comprend une participation de 5,2 millions de dollars du gouvernement québécois, dont 2,5 millions ont été accordés à titre d'avance de subventions pour le service sur la Basse-Côte-Nord. La compagnie a rationalisé son réseau en se retirant de Saint-Hubert, au Québec, ainsi que de Charlo, Chatham et Moncton, au Nouveau-Brunswick. Elle a obtenu également l'autorisation de la Commission du port de Toronto pour desservir l'aéroport de l'île de Toronto, mais elle n'a pas assuré ce service au cours de l'année. Conclu en mars 1991, le marché avec Canadi*n Régional laisse Intair avec ses avions à réaction Fokker 100.

City Express a elle aussi éprouvé des difficultés financières en 1990. Lorsque son principal créancier a saisi quatre appareils Dash-8, en août, elle a abandonné la liaison qu'elle assurait à partir de sa base de l'île de Toronto avec Montréal et Ottawa. En vertu de la législation fédérale sur les faillites, elle a fait une proposition provisoire afin d'obtenir un moratoire de quatre mois sur toutes les questions liées à ses dettes et de faciliter sa restructuration financière. Pendant cette période, elle a continué à exploiter ses Dash-7 entre l'île de Toronto et Newark, au New-Jersey, et, à la fin de l'année, elle avait rétabli son service Toronto-Ottawa. Malgré tout, City Express a dû interrompre toutes ses activités le 25 février 1991, ses créanciers ayant rejeté son plan de restructuration de la dette.

Le propriétaire de Bradley Air Services, un transporteur qui opère sous la raison sociale First Air, a annoncé un accord selon lequel il cède le contrôle de la ligne aérienne à la compagnie Makavik de Kuujjuaq, au Québec, qui contrôle également Air Inuit. Si l'on tient compte également de l'autorisation obtenue récemment par First Air de desservir LG2 à l'aéroport La Grande et Kuujjuaq, cette association constitue une forte présence dans le Nord, où elle concurrence Canadian North et NWT Air. First Air a continué d'assurer des services réguliers dans le sud du Canada, tels que les liaisons Ottawa-Mirabel, Ottawa-Newark, suspendue au début de 1990, et Ottawa-Boston, et d'offrir un service régulier aux États-Unis pour El Al, compagnie aérienne nationale d'Israël. Elle a aussi effectué des vols nolisés intérieurs entre Toronto et Vancouver pour Conquest Tours, des vols nolisés vers plusieurs destinations-soleil, ainsi que des vols affrétés de transport de marchandises pour Emery Air Freight.

D'autres petits transporteurs indépendants ont poursuivi leur expansion dans leurs créneaux respectifs, et certaines liaisons ont été l'enjeu d'une vive concurrence entre les transporteurs indépendants.

L'Office a pris des mesures pour protéger les consommateurs contre les faillites de fréteurs.

Protection des paiements anticipés

La compétence à l'égard de l'affrètement international par les transporteurs canadiens est partagée entre le gouvernement fédéral et les provinces. Les agents de voyage, les voyagistes et les affréteurs sont régis par les autorités provinciales tandis que la réglementation des transporteurs aériens relève de l'Office national des transports du Canada.

Vers la fin de 1989 et le début de 1990, la faillite de plusieurs fréteurs, dont on a largement fait écho, a laissé des voyageurs en plan à leur point de destination et/ou dans l'impossibilité d'obtenir un remboursement, car les paiements anticipés remis à certains transporteurs n'avaient pas été parfaitement protégés. L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique avaient tous déjà en place une législation pour protéger les consommateurs à cet égard, prévoyant notamment des fonds spéciaux pour secourir les voyageurs laissés pour compte et ceux détenant des billets pré-payés. Les consommateurs des autres provinces doivent se contenter d'assurance acquise privément en cas de non-exécution.

En 1990, l'Office a pris des mesures afin de mieux protéger les consommateurs :

1. ajout de conditions aux permis des transporteurs internationaux de services réguliers qui opèrent également des vols nolisés, exigeant la protection de tous les paiements anticipés pour vols nolisés au moyen d'une garantie assurée par un établissement financier indépendant, telle que déjà exigée des fréteurs internationaux n'assurant pas de services réguliers;

2. présentation à l'Office, par tous les transporteurs qui offrent des vols nolisés internationaux, de preuves attestant que les voyagistes et les fréteurs ont un exemplaire des garanties. Ces derniers peuvent alors agir promptement si un transporteur ne peut assurer un service.

Des modifications au *Règlement sur les transports aériens* visant à accroître la protection des paiements anticipés au niveau du transporteur aérien seront publiés en 1991 dans la *Gazette du Canada*.

Fréteurs

Malgré la faillite de certains fréteurs, d'autres ont pris de l'expansion alors que la capacité globale de ce secteur n'a diminué que d'environ 15 p. 100.

Au cours des premiers mois de 1990, quatre transporteurs ont déposé leur bilan : Points of Call, Vacationair, Crownair et Odyssey International. Cette dernière, la plus importante, a été mise sous séquestre avec sa société mère, Soundair, et les autres filiales de celle-ci, Soundair Express et Air Toronto. En juin, Worldways Canada a annoncé un plan de restructuration financière comprenant une garantie de prêt de six millions de dollars de la Société de développement de l'Ontario, organisme du gouvernement ontarien, rattachée à une condition, la vente de quatre DC-8-63. Malgré ces efforts pour restructurer sa dette, Worldways a dû suspendre ses opérations en octobre 1990. Néanmoins, à la fin de l'année, le transporteur avait réamorcé des opérations limitées en assurant des vols de sous-affrètement pour American TransAir dont l'équipement était utilisé par l'armée des États-Unis au cours de la crise du Golfe.

La faillite de ces fréteurs a occasionné de grands ennuis aux voyageurs qui avait des réservations avec ces dernières, mais l'incidence sur la capacité offerte aux voyagistes a été minime. Nationair, Canada 3000 et Air Transat ont promptement comblé le vide laissé par le départ des autres fréteurs en ajoutant des appareils à leur flotte. Lorsque les compagnies Odyssey International et Worldways Canada ont interrompu leurs activités, leurs contrats avec les voyagistes ont été en grande partie repris par les autres fréteurs. En fin d'année, la capacité totale des fréteurs canadiens, en termes de nombre de places, se situait à environ 85 p. 100 de celle rapportée à la fin de 1989. La capacité, à la fin de 1990, demeurait 43 p. 100 plus élevée que celle offerte aux voyagistes en 1985, année où les opérations d'affrètement de Wardair étaient à leur plus haut niveau. De plus, Air Canada et Canadi*n offrent d'importants services nolisés, surtout vers des destinations-soleil du Sud.

Au cours de 1990, les fréteurs canadiens, en collaboration avec d'importants voyagistes, ont exploité de vastes programmes de vols nolisés intérieurs qui se sont traduits par des services et des possibilités de tarifs modiques supplémentaires. À titre d'exemple, pendant la période de pointe s'échelonnant de mai à septembre, Canada 3000 a assuré un service quotidien en B-757 entre Toronto et Vancouver, Calgary et Winnipeg, tandis que, jusqu'à la suspension à l'automne 1990 de ses services, Worldways Canada offrait des liaisons à partir de Toronto vers Calgary et Vancouver, à partir de Hamilton, London, Windsor et Ottawa vers Calgary et Vancouver, à partir de Toronto vers Halifax, Gander et St. John's. De même, Nationair proposait des liaisons à partir de Montréal et Toronto vers Calgary, Edmonton et Vancouver. Intair effectuait des vols nolisés de Toronto vers Saskatoon et Regina tandis que First Air opérait la liaison Toronto-Vancouver.

Répartition de la capacité

*Air Canada a réduit sa capacité sur tous les marchés tandis que Canadi*n diminuait le nombre de places sur ses liaisons internationales pour en ajouter sur ses liaisons intérieures.*

*Les transporteurs affiliés d'Air Canada ont affiché une forte croissance tandis que les affiliés de Canadi*n réduisaient leur capacité.*

Les données figurant au tableau 3.2 sur la répartition du nombre de places offertes traduisent l'évolution structurelle du transport aérien. Au cours de 1990, Air Canada a réduit la capacité de ses services offerts sur les marchés intérieurs, transfrontaliers et internationaux. En conséquence, sa part de la capacité totale a fléchi, passant d'environ 31 p. 100 qu'elle était en 1989 à environ 29 p. 100 en 1990.

Une analyse des données sur les vols réguliers a démontré que Canadi*n a accru sa capacité globale, en augmentant sa capacité offerte sur le marché intérieur au détriment de celle sur ses marchés internationaux et transfrontaliers. Sa part du marché a, ainsi, gagné près de deux points, dépassant les 27 p. 100.

Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario et NWT Air, les affiliés régionaux d'Air Canada, ont réduit leur capacité sur leurs liaisons transfrontalières, mais ont affiché une croissance vigoureuse sur le marché intérieur en continuant de reprendre des liaisons cédées par la société mère. Elles représentent maintenant environ 17 p. 100 de la capacité totale, soit une progression de 2 p. 100 par rapport à 1989.

Air Atlantic, Calm Air, Ontario Express et Time Air, les affiliés régionaux de Canadi*n, ont réduit leur capacité sur les marchés intérieurs et transfrontaliers. Malgré une diminution globale quelque peu supérieure à 2 p. 100, leur part de la capacité totale est demeurée constante, à environ 13,5 p. 100.

Regroupés ensemble, les affiliés d'Air Canada et de Canadi*n représentent aujourd'hui 32 p. 100 de la capacité sur le marché intérieur, alors que la proportion n'était que de 30,5 p. 100 l'an dernier.

GRAPHIQUE 3.3
Capacité hebdomadaire des services réguliers intérieurs
(4e trimestre 1990)

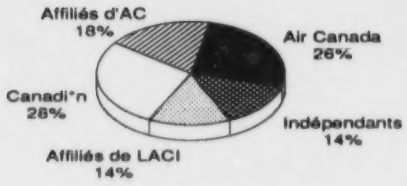


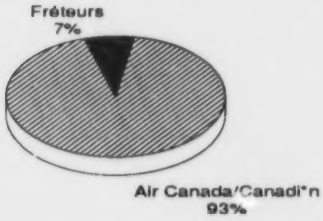
TABLEAU 3.2
Capacité hebdomadaire des services réguliers en nombre de places (en milliers de places) : quatrième trimestre

	Intérieur		International		Total	
Transporteur	1990	% Écart en 1989	1990	% Écart en 1989	1990	% Écart en 1989
Air Canada	253,8	(8,8)	55,9	(4,8)	309,7	(8,1)
Affiliés	176,0	13,2	9,3	10,4	185,2	13,1
Total partiel	**429,8**	**(0,9)**	**65,2**	**(2,9)**	**494,9**	**(1,2)**
Canadien[1]	271,5	5,5	22,2	(12,3)	293,7	3,9
Affiliés	138,2	(1,8)	4,0	(12,0)	142,2	(2,1)
Total partiel	**409,7**	**2,9**	**26,2**	**(12,3)**	**435,9**	**1,9**
Indépendants[2]	13,6	(1,4)	2,8	(11,6)	139,5	(1,7)
TOTAL	**976,1**	**0,6**	**94,2**	**(5,9)**	**1 070,3**	**0**

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. La capacité de Wardair a été incorporée aux données de 1989.
2. La capacité d'Intair est comprise dans les données de 1989.

GRAPHIQUE 3.4
Capacité des fréteurs sur paires de villes choisies*
(3e trimestre 1990)



Les transporteurs indépendants ont réduit leur capacité sur les marchés intérieurs et internationaux, mais leur capacité totale est demeurée virtuellement constante, à 13 p. 100.

La capacité des fréteurs sur plusieurs marchés a été importante au cours de la saison estivale, en période de pointe. Sur certaines paires de villes, ces services affrétés représentaient la totalité de la capacité des vols sans escale par avion à réaction, notamment dans les paires de villes suivantes : Hamilton/London/Windsor vers Calgary/Vancouver, ainsi que Toronto vers Charlottetown/Gander/St. John's. Le graphique 3.4 illustre la répartition des parts du marché pour des paires de villes choisies entre les fréteurs et les services réguliers en situation de concurrence directe.

Activités de l'industrie

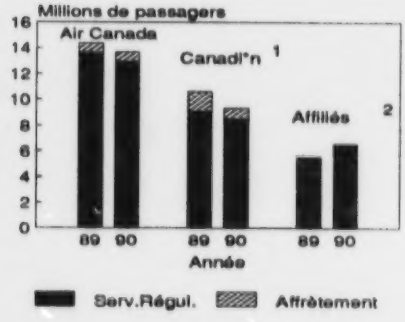
Trafic

Passagers

Le nombre de passagers transportés par les grands transporteurs a diminué en 1990.

En 1990, les grands transporteurs ont accusé une baisse globale de près de 5,6 p. 100 dans le nombre de passagers ayant utilisé leurs services réguliers. Cela s'explique notamment par la diminution observée dans la demande pour les services intérieurs d'Air Canada et de Canadi*n et, pour cette dernière, pour ses services internationaux. Air Canada a rapporté une augmentation de 4,6 p. 100 du nombre

GRAPHIQUE 3.5
Nombre de passagers transportés



Nota:
1. Comprend Wardair en 1989.
2. Voir tableau 3.3.

de ses passagers sur les marchés internationaux. Les enquêtes menées auprès des membres de l'Association canadienne des professionnels de la vente et des Associations des voyageurs de commerce du Nord-Ouest et des Maritimes révèlent une diminution, pour la deuxième année consécutive, du nombre de voyages d'affaires.

TABLEAU 3.3
Trafic de passagers sur les services réguliers

	Passagers (en milliers)		Passagers-kilomètres (en millions)	
	1990	Écart en % par rapport à 1989	1990	Écart en % par rapport à 1989
Air Canada	12 971	(5)	24 504	2
Canadi*n[1]	8 550	(6)	21 623	(5)
Affiliés[2]	6 582	18	2 634	25

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. Pour 1989, les données de Wardair ont été incluses.
2. Comprend Air Alliance, Air Atlantic, AirBC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadian Partner, NWT Air et Time Air

Dans l'ensemble, malgré une diminution globale du nombre total de passagers transportés, Air Canada a enregistré une légère augmentation du nombre de passagers-kilomètres. Une croissance de plus de 6 p. 100 du nombre de passagers-kilomètres sur le marché international a plus que compensé le recul de 2 p. 100 accusé sur le marché intérieur. Ces données reflètent la prédominance des trajets de longues distances sur les marchés internationaux et le retrait de leurs services, en 1990, dans six villes canadiennes.

Entamé en 1989 après la fusion avec Wardair, le programme de restructuration de Canadi*n s'est poursuivi en 1990. Les effets de ce repli se traduisent à la fois dans les statistiques sur le nombre de passagers et de passagers-kilomètres.

Les affiliés ont connu une croissance supérieure à 10 p. 100 de leur trafic de passagers.

En 1990, les affiliés ont continué d'afficher une solide croissance. Par rapport à 1989, sept des neuf affiliés ont signalé une augmentation du nombre de passagers transportés au cours de 1990. Regroupés, les affiliés ont enregistré une augmentation de 18 p. 100 du nombre de passagers et de 25 p. 100 du nombre des passagers-kilomètres. La progression plus forte des passagers-kilomètres laisse supposer qu'ils ont transporté, en moyenne, les passagers sur de plus longues distances qu'en 1989.

Le trafic total de passagers sur les 25 principaux marchés au Canada est demeuré le même qu'en 1989.

La prédominance de Toronto comme point de départ et de destination des services réguliers au Canada est confirmée par le fait qu'elle apparaît dans 11 des 25 paires de villes les plus importantes en termes de trafic. Au cours des six premiers mois de 1990, le trafic local dans le couloir Montréal-Toronto, paire de villes la plus importante, a augmenté de 4,2 p. 100 par rapport au trafic observé au cours des six premiers mois de 1989. Dix autres des 25 paires de villes les plus importantes ont aussi enregistré une augmentation du trafic qui varie entre 1 p. 100 (Edmonton-Vancouver) et 14,9 p. 100 (Halifax-Ottawa), tandis que pour 14 autres paires de villes, il y a eu une diminution s'échelonnant de 0,02 p. 100 (Saskatoon-Toronto) à 19,6 p. 100 (Vancouver-Victoria). Pendant le premier semestre de 1990, il y a eu un

total de 6,48 millions de passagers, soit une hausse de 0,4 p. 100 par rapport à la même période en 1989.

Le trafic intérieur des services d'affrètement

Un sondage de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme a révélé que près de six pour cent des Canadiens qui ont utilisé les services de transport aérien pour leurs vacances au pays au cours de 1990 ont utilisé les services d'un fréteur.

TABLEAU 3.4
Nombre de passagers de services réguliers entre les 25 paires de villes les plus importantes - janvier à juin 1989 et 1990

Paires de villes	Passagers en 1990 (en milliers)	Pourcentage d'augmentation (diminution) par rapport à 1989
Montréal-Toronto	732 970	4,2
Ottawa-Toronto	412 480	(3,7)
Toronto-Vancouver	328 560	(14,1)
Calgary-Toronto	209 250	(12,1)
Calgary-Vancouver	203 060	1,9
Toronto-Winnipeg	171 760	(14,6)
Calgary-Edmonton	160 580	(10,7)
Edmonton-Vancouver	159 470	1,0
Halifax-Toronto	151 650	1,1
Edmonton-Toronto	138 950	(13,6)
Thunder Bay-Toronto	99 540	8,0
Montréal-Vancouver	81 190	(15,9)
Vancouver-Winnipeg	80 140	(2,2)
Kelowna-Vancouver	74 710	3,2
Ottawa-Vancouver	72 040	1,6
Vancouver-Victoria	70 720	(19,6)
Halifax-Montréal	70 680	14,2
Prince George-Vancouver	69 450	5,5
Québec-Toronto	61 950	6,0
Calgary-Winnipeg	61 450	(2,5)
Halifax-Ottawa	61 190	14,9
St. John's-Toronto	58 580	(1,9)
Ottawa-Winnipeg	49 560	(1,1)
Regina-Toronto	43 290	(2,4)
Saskatoon-Toronto	42 410	0
TOTAL	**6 475 630**	**0,4**

Fret

Le volume de fret aérien manutentionné aux aéroports canadiens a augmenté de 2 p. 100 par rapport à 1989.

Selon les données préliminaires des trois premiers trimestres, 539,6 millions de kilogrammes de fret aérien, acheminé à partir des principaux services réguliers, ont été manutentionnés aux aéroports canadiens, soit 2 p. 100 de plus que pendant la période correspondante en 1989. La diminution de 3 p. 100 du fret transporté sur des vols intérieurs réguliers, qui représentait 58 p. 100 du fret manutentionné dans les aéroports canadiens au cours des trois premiers trimestres de 1990, a été largement compensée par une augmentation de 10 p. 100 du fret des vols internationaux réguliers.

La récession a eu un effet notable sur le volume de fret aérien. Après des taux de croissance de plus de 12 p. 100 pendant sept des huit derniers trimestres, la tendance à la hausse a plafonné au cours des deux premiers trimestres de 1990. Au troisième trimestre, le volume de fret manutentionné dans les aéroports canadiens a décliné pour la première fois par rapport à l'année précédente.

GRAPHIQUE 3.6
Fret manutentionné sur services réguliers aux aéroports canadiens

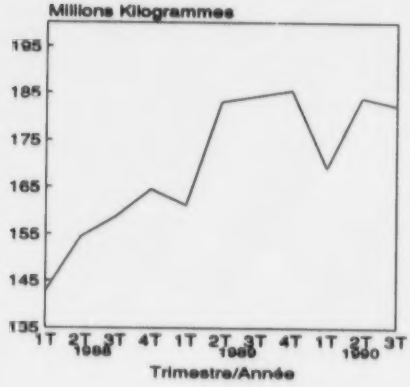


TABLEAU 3.5
Fret aérien acheminé sur les services réguliers

	Tonnes		Tonnes-kilomètres	
	1990	% d'écart par rapport à 1989	1990	% d'écart par rapport à 1989
Air Canada	276 873	15.1	939 595	8,6
Canadi*n[1]	156 053	(2.0)	541 556	1,0

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. Pour 1989, Wardair a été incorporé aux chiffres de Canadi*n.

Quarante-trois pour cent du fret aérien manutentionné aux aéroports et transporté sur les services réguliers des grands transporteurs est passé par l'aéroport Pearson. Seulement 12 des 25 plus grands aéroports ont enregistré une augmentation de leur tonnage de fret aérien par rapport à 1989. Le gain le plus considérable en chiffres absolus, soit 82 000 kilogrammes, a été signalé à Toronto, tandis que la plus forte augmentation procentuelle, 32 p. 100, était enregistrée à Moncton. Dans ce dernier cas, l'explication réside dans l'établissement d'un centre régional de consolidation de fret aérien par Air Canada au début de 1989.

Air Canada a continué de dominer cette importante activité de l'industrie du transport aérien. Elle a vu son volume de fret augmenter de 15 p.100 alors que la part de Canadi*n diminuait de 2 p. 100. Air Canada compte pour plus de 63 p. 100 des marchandises et des tonnes-kilomètres de trafic de cargo aérien rapporté par les deux grands transporteurs canadiens.

Service

À partir d'un échantillon de 146 paires de villes (annexe C.1), une analyse a été faite afin d'établir les modifications dans le niveau de service assuré par les transporteurs aériens dans le sud et le nord du Canada au cours de la période de 1983 à 1990. Les indicateurs utilisés ont été les suivants : nombre hebdomadaire de départs de vols réguliers directs (sans escale), de vols indirects (même avion, une escale ou plus), de vols par avion à réaction et de vols par avion non réacté de même que le nombre de places offertes sur les services réguliers au cours du troisième trimestre de chaque année. Les comparaisons avec 1983 et 1987 ont ceci de significatif que ce sont les années qui ont précédé le premier assouplissement des contrôles réglementaires, en 1984, et la mise en application des réformes législatives officielles de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*, le 1er janvier 1988.

Les 25 marchés les plus importants

Le niveau de service a baissé sur les principaux marchés canadiens en 1990.

Les niveaux de service offerts sur les 25 principales paires de villes ont diminué, comme l'atteste une baisse, au cours de l'année, de 6 p. 100 du nombre de vols directs et indirects et de 11 p. 100 du nombre de places offertes (tableau 3.6). Toutefois, une comparaison avec les niveaux observés en 1983 et 1987 révèle que le nombre de vols a tout de même été de 4 p. 100 supérieur à ce qu'il était en 1987 et de 73 p. 100 plus élevé qu'en 1983; quant au nombre de places, la progression a été de 2 p. 100 et de 50 p. 100 respectivement. Quant au type d'appareil, le nombre de vols offerts par avion à réaction a diminué de 10 p. 100 par rapport à 1989 tandis

que les vols par avion non réacté ont augmenté de 8 p. 100. De fortes hausses du nombre de vols par avion non réacté ont été notées dans les couloirs Toronto/Montréal/Ottawa et Vancouver/Kelowna/Calgary/Edmonton.

GRAPHIQUE 3.7
Vols et places hebdomadaires sur services réguliers; 25 marchés plus importants (3e tr.)

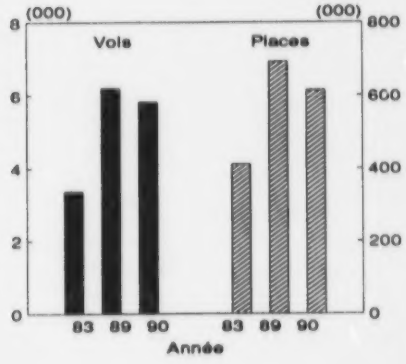


TABLEAU 3.6
Changements dans les services aériens hebdomadaires offerts (troisième trimestre de 1989 et de 1990)

	Total des vols (directs et indirects)		Nombre de places	
	Nombre	Augmentation (diminution) en % par rapport à 1989	Nombre	Augmentation (diminution) en % par rapport à 1989
Montréal-Toronto	899	13	90 515	5
Ottawa-Toronto	619	10	53 827	(6)
Toronto-Vancouver	256	(34)	55 217	(27)
Calgary-Toronto	189	(29)	35 666	(27)
Calgary-Vancouver	502	10	49 279	(7)
Toronto-Winnipeg	213	1	27 261	11
Calgary-Edmonton	457	(5)	41 713	(7)
Edmonton-Vancouver	267	(9)	27 728	(18)
Halifax-Toronto	213	1	27 270	(1)
Edmonton-Toronto	115	(45)	20 902	(47)
Thunder Bay-Toronto	154	34	15 588	43
Montréal-Vancouver	80	(36)	12 033	(36)
Vancouver-Winnipeg	184	5	19 628	5
Kelowna-Vancouver	158	10	12 552	5
Ottawa-Vancouver	78	(16)	9 949	(13)
Vancouver-Victoria	533	(20)	21 245	(10)
Halifax-Montréal	191	(11)	16 489	(10)
Prince George-Vancouver	100	0	9 766	3
Québec-Toronto	70	(27)	6 520	(11)
Calgary-Winnipeg	110	(27)	11 198	(36)
Halifax-Ottawa	110	(4)	11 184	(7)
St, John's-Toronto	86	(4)	11 162	7
Ottawa-Winnipeg	93	(13)	11 552	(8)
Regina-Toronto	77	3	9 630	5
Saskatoon-Toronto	62	(7)	7 600	(5)
TOTAL	**5 816**	**(6)**	**615 474**	**(11)**

Entre 1989 et 1990, il y a eu diminution du nombre de vols offerts pour 15 paires de villes, tandis que le nombre de places diminuait pour 17 paires. L'intensification des activités sur le marché Toronto-Montréal s'explique par une très vive concurrence entre Intair, Canadi*n, Air Canada et leurs affiliés : le service vers Toronto (aéroport de Buttonville) à partir d'avions à turbo-propulsion d'Ontario Express, le service avec avions à turbo-propulsion vers Montréal (St-Hubert) d'Intair, et le service Rapidair Métro d'Air Ontario vers l'île de Toronto.

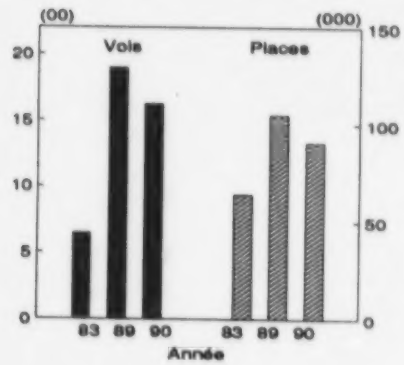
En mars 1991, Intair arrêtait d'offrir ses vols entre Toronto, Montréal et Ottawa. City Express, qui était toujours actif dans le marché Ottawa-Toronto à la fin de 1990, cessait ses opérations en février 1991.

La forte augmentation dans le nombre de vols et de places offertes pour le marché Toronto-Thunder Bay s'explique par l'accroissement des services avec avions à réaction de la part d'Air Canada.

Canada atlantique

Les services aériens ont subi un recul dans le Canada atlantique.

GRAPHIQUE 3.8
Vols et places hebdomadaires sur services réguliers; provinces Atlantique (3e tr.)



Selon l'étude d'un échantillon de 25 paires de villes (annexe C.1), le nombre total de vols réguliers et de places offertes a diminué de 14 p. 100 au cours du troisième trimestre de 1990 par rapport à la même période en 1989. Le nombre total de vols offerts en 1990 pour ces paires de villes n'en demeurait pas moins de 152 p. 100 supérieur au nombre de vols offerts en 1983 alors que le nombre total de places augmentait de 42 p. 100. Par rapport à 1989, les vols par avion non réacté ont diminué de 24 p. 100 au Canada atlantique, tandis que les vols par avion à réaction ont augmenté de 3 p. 100. Cette dernière augmentation est largement attribuable à la mise en service dans la région de trois nouveaux BAe-146 par Air Atlantic afin de concurrencer Air Nova. Des services concurrentiels par avion à réaction ont été offerts entre Sydney et Halifax et entre St. John's et Halifax, et le service par avion à réaction a également été rétabli entre Stephenville/St. John's et Halifax. Il y a également eu augmentation du service par avion à réaction sur les liaisons Gander-St. John's et Ottawa-Moncton.

Les deux grands transporteurs ont retiré leurs services dans un certain nombre de localités du Canada atlantique. Par exemple, Air Canada a annulé sa liaison Halifax-St. John's, mais a été remplacé par Air Nova. De façon analogue, Canadi*n s'est retiré de Charlottetown, Saint John et Fredericton, mais Air Atlantic a pris la relève. Cette dernière compagnie a ajouté de nouveaux services à Chatham, Ottawa et Wabush/Labrador City, ainsi que d'autres, par avion à réaction, entre Deer Lake, Sydney et Montréal. Par contre, elle a suspendu ses vols entre Toronto et Moncton, Saint John et Fredericton, entre Halifax-Yarmouth-Portland- Bangor ainsi que les Îles-de-la-Madeleine, au Québec.

De petites lignes indépendantes, Atlantic Airways, Provincial Air Lines et Labrador Airways, ont élargi leur réseau, mais Intair a annulé ses services de Charlo, Moncton, Chatham, Charlottetown et Saint John.

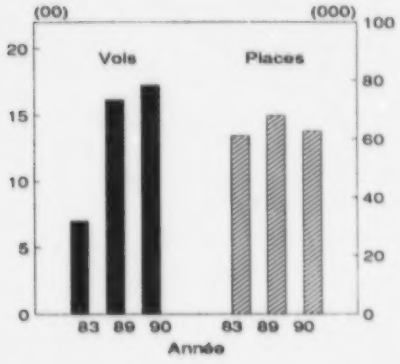
La Commission des transports des provinces de l'Atlantique a noté que les flottes avaient pris plus d'ampleur, que l'amélioration des installations aéroportuaires s'était poursuivie et que d'excellents services étaient offerts, notamment le niveau élevé de possibilités d'aller-retour le jour même entre des centres du Canada atlantique. L'excellente ponctualité, la fiabilité et la qualité du service en vol ont contribué à donner une bonne réputation au transport aérien au Canada atlantique. De plus, même si les grands transporteurs ont continué à se retirer des plus petites localités, leurs affiliés ont pris le relais avec des avions à réaction BAe-146 et Dash-8.

Ontario et Québec

Une importante restructuration s'est opérée aux niveaux local et régional.

L'étude d'un échantillon de 16 paires de villes (annexe C.1), en Ontario et au Québec, démontre que le nombre total de vols a été de 7 p. 100 plus élevé que pendant 1989 et de 152 p. 100 de plus qu'en 1983. Le total des vols par avion à réaction a diminué de 66 p. 100 par rapport à 1989 alors que celui des avions non réactés augmentait de 21 p. 100. Ces chiffres, combinés au fait que le nombre total de places ait diminué de 8 p. 100, font ressortir que, tout comme en 1989, les affiliés régionaux d'Air Canada et de Canadi*n ont décidé de privilégier la fréquence du service, assuré par de petits appareils, sur les marchés régionaux. Les paires Timmins-Toronto, London- Toronto, Dryden-Thunder Bay, Montréal-Sept-Îles et Montréal-Rouyn-Noranda sont autant d'exemples de cette tendance au Canada central.

GRAPHIQUE 3.9
Vols et places hebdomadaires sur services réguliers; Ontario et Québec (3e tr.)



Air Canada a annulé ses services dans six villes de l'Ontario et du Québec : North Bay, Rouyn, Sudbury, Timmins, Val-d'Or et Windsor. Air Ontario et Air Alliance, affiliés d'Air Canada, ont remplacé cette dernière dans ces villes. Poursuivant la restructuration de son réseau aux niveaux local et régional, Air Ontario s'est retiré des marchés trop petits pour rentabiliser son service de Dash-8. Ces marchés comprenaient Dryden, Kingston, Trenton/Belleville, Kapuskasing et Detroit. Bearskin Lake Air Service a repris le service à Dryden, Voyageur Airways a pris en charge la liaison Toronto-Trenton et NorOntair a ajouté Kapuskasing à son réseau. Air Ontario a aussi inauguré un service Dash-8 entre l'île de Toronto et London.

Canadian Partner (Ontario Express) s'est retiré de Moosonee, mais il a ajouté Kenora à son réseau et doublé la fréquence de ses vols sur les liaisons de Toronto (Buttonville) vers Ottawa/Montréal. En outre, Canadian Frontier, filiale d'Ontario Express, a laissé tomber trois destinations dans le nord de l'Ontario, mais en a ajouté sept nouvelles à son réseau. Simo Air, petit transporteur indépendant basé à Windsor, a inauguré un service quotidien entre Windsor et l'île de Toronto, lequel est assuré par un appareil de 10 places à turbo-propulsion.

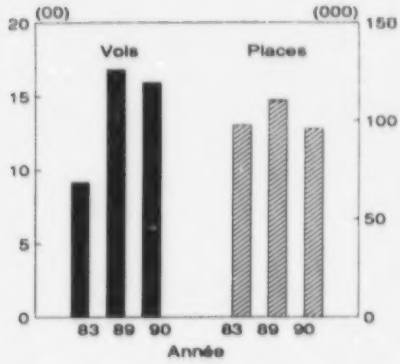
Provinces de l'Ouest

*Air Canada et Canadi*n ont retranché des services alors que leurs affiliés prenaient de l'expansion.*

Selon l'étude d'un échantillon de 31 paires de villes (annexe C.1) dans l'Ouest (Prairies et Colombie-Britannique), le nombre total de vols offerts en 1990 a diminué de 5 p. 100 par rapport à 1989. Le nombre hebdomadaire total de places offertes a diminué de 13 p. 100 entre 1989 et 1990. L'importance grandissante des transporteurs locaux et régionaux est illustrée par le fait que les vols par avion à réaction ont diminué de 27 p. 100 pendant que ceux des avions non réactés augmentaient de 7 p. 100. Le nombre total de vols était de 74 p. 100 plus élevé qu'en 1983, mais le nombre total de places offertes était approximativement le même.

Parmi les paires de villes où il y a eu augmentation du nombre de vols par rapport à 1989, notons Kamloops-Calgary, Kamloops-Vancouver, Cranbrook-Vancouver, Edmonton-Saskatoon et Saskatoon-Regina.

GRAPHIQUE 3.10
Vols et places hebdomadaires sur services réguliers; provinces de l'Ouest (3e tr.)



Air Canada a continué de rationaliser son réseau de l'Ouest en annulant ses liaisons Victoria-Vancouver et Victoria-Calgary, ce dont AirBC a profité pour jouer un rôle plus grand sur le marché de Victoria. Cette dernière compagnie a remplacé le service de DC-9 d'Air Canada sur la liaison Victoria-Calgary par un service avec un avion à réaction BAe-146, ce vol présentant l'avantage de se poursuivre jusqu'à Edmonton. Air BC a aussi ajouté des avions à réaction à ses appareils à turbo-propulsion qui assuraient déjà le service entre Dawson Creek, Grande Prairie, Prince George et Vancouver, et il a élargi son réseau en inaugurant un service entre Calgary et Lloydminster, liaison autrefois assurée par Time Air. Il a commencé à offrir une nouvelle liaison transfrontalière entre Vancouver et Portland, en Oregon.

Tout comme Air Canada, Canadi*n a poursuivi la rationalisation de son réseau de l'Ouest. La compagnie a annoncé son retrait de Kelowna, Sandspit et Fort St. John au début de 1991. Time Air a soit accru son service à ces endroits ou ajouté ces destinations à son réseau. Un ajout d'importance aux opérations de Time Air a été le service à haute fréquence « Skybus » entre Kelowna et Vancouver. Ontario Express s'est retiré de Brandon.

Les petits transporteurs indépendants ont eux aussi ajouté des destinations à leur réseau respectif sur les marchés de l'Ouest retenus dans l'échantillon. C'est le cas par exemple de Prairie Flying Service, Waglisla Air, Aviair, Canadian Helicopters, Tyee Airways, Air Saskatchewan, Central Mountain Air et Athabasca Airways.

Fret

Le rôle des services de fret aérien a pris de l'ampleur ces dernières années.

Les résultats de l'enquête réalisée par l'Office auprès des expéditeurs a révélé que près de la moitié d'entre eux avaient recours aux services de fret aérien, en moyenne, pour près de 14 p. 100 de leur trafic de marchandises. Cette utilisation est supérieure à celle rapportée en 1989. Un plus grand nombre de répondants ont déclaré utiliser les services réguliers de transport exclusif de fret au lieu de la capacité de fret des avions utilisés pour le transport de passagers. Rares sont ceux qui ont dit faire appel aux services d'affrètement de transport du fret. Comme ce fut le cas en 1989, la plupart des expéditeurs ont dit que, même s'ils traitaient directement avec les transporteurs aériens pour s'entendre sur l'acheminement de leurs marchandises, les transitaires étaient d'importants intermédiaires entre les transporteurs et les expéditeurs. Quelques répondants ont dit que plus du quart de leur fret aérien était transporté en vertu de contrats confidentiels négociés avec un transporteur aérien.

Les services de fret aérien ont été étendus pour mieux rejoindre les marchés nord-américains et internationaux.

Avec ses cinq DC-8-73F, Air Canada demeure le plus important exploitant d'avions tout-cargo au Canada, bien que l'un de ses appareils ait été mis en vente dans le cadre des efforts de la compagnie pour réduire ses frais. La compagnie a établi de nouvelles liaisons européennes et apporté plusieurs changements à ses activités en Amérique du Nord. Elle a rétabli son service tout-cargo à St. John's, à Terre-Neuve, et signé un accord, au début de 1990, avec Air Cargo Inc., d'Annapolis, au Maryland, prévoyant des services d'apport réguliers par camion entre Toronto et Chicago, Boston et New York. La stratégie consiste à présenter Toronto aux expéditeurs américains comme une porte d'entrée en Europe pour le fret aérien, et, aux Européens, comme une porte d'entrée aux États-Unis. Le transporteur a désigné Dynamex, filiale qu'il possède à part entière, comme entrepreneur chargé de la cueillette et de la livraison au Canada. Le nouvel Airbus A320 permet aussi à Air Canada d'accroître sa capacité de transport de fret sur le marché intérieur, car il peut transporter un plus fort volume que le B-727 qu'il remplace et utiliser les mêmes conteneurs larges que transportent les appareils plus gros de la flotte d'Air Canada, par exemple les B-767 et les B-747.

En octobre, Air Canada a annoncé qu'il se retirait du marché des services « jour suivant » et qu'il allait concentrer ses efforts sur les services avec livraison la même journée et en deçà de deux jours, en utilisant ses avions-cargo et les soutes des avions de passagers et des avions aménagés pour du transport de fret et de passagers.

La division du fret d'Air Canada lui rapporte 11 p. 100 de l'ensemble de ses recettes et est rentable. Son volume de fret a augmenté de 15 p. 100 en 1990 tandis que ses recettes progressaient de 4 p. 100.

Canadi*n a, lui aussi, accordé davantage d'importance sur le fret aérien en 1990, surtout sur les marchés internationaux. La compagnie a appliqué un programme d'amélioration de ses installations, de son matériel et de la formation dans sa division du fret. Elle a accru la capacité des soutes de ses appareils de transport de passagers en remplaçant deux A310 par deux B-767, et ses services transpacifiques ont été améliorés grâce à la livraison de son premier B-747-400. Cette capacité de transport de fret s'ajoute à celle de ses B-767, DC-10 et B-737.

Les recettes tirées du fret aérien représentent 8 p. 100 de toutes les recettes de Canadi*n. Son volume de fret transporté a diminué de 3 p. 100 en 1990 tandis que les recettes augmentaient de 6 p. 100.

Parmi les autres compagnies transportant du fret sur le marché intérieur, notons United Parcel Service et Federal Express, qui offrent le service « jour suivant » à 80 p. 100 de la population canadienne. Établis aux États-Unis, ces deux

Amendements aux dispositions ayant trait au courrier aérien dans le *Règlement sur les transports aériens*

Des amendements, qui ont reçu l'assentiment du gouverneur en conseil le 25 octobre 1990, ont réduit les restrictions placées sur les fréteurs subvenant aux besoins de services de transport de courrier, en permettant aux services intérieurs d'affrètement l'utilisation d'avions pour plus d'un service de courrier. Ils ont aussi enlevé les contraintes sur les types de marchandises pouvant être transportés sur les services de courrier dans le cadre de services d'affrètement intérieurs et internationaux.

transporteurs font appel à des appareils enregistrés au Canada ou encore recourent à des transporteurs régionaux pour assurer le service.

Les tarifs du fret aérien ont augmenté alors que les niveaux de service sont demeurés stables.

La plupart des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête de l'Office ont déclaré que les services de fret aérien s'étaient maintenus en 1990, certains estimant qu'ils s'étaient améliorés. De légères améliorations ont été signalées en matière de responsabilité, de dépistage de marchandises et du nombre de transporteurs desservant leurs marchés.

Quant aux tarifs aériens de transport de cargo, les répondants ont dit qu'il y avait eu une augmentation moyenne de 6 p. 100 dans les coûts unitaires de fret. Celle-ci constitue la plus forte hausse parmi tous les modes de transport. Cette majoration suit la tendance observée pour le transport aérien de passagers et elle est largement attribuable à la hausse des prix du carburant.

Tarifs

Augmentations des tarifs en 1990

En 1990, les tarifs aériens ont augmenté d'environ 20 p. 100, mais la plupart des Canadiens continuent de profiter des tarifs réduits.

Au cours de 1990, les tarifs aériens, tant sur le marché intérieur que pour les voyages internationaux, ont subi des hausses appréciables causées par l'augmentation des prix du carburant et les besoins financiers pressants de programmes de renouvellement des flottes qui se chiffrent par milliards de dollars. Chez Air Canada et Canadi*n, les augmentations de tarifs pour le transport intérieur se sont faites par étapes pour totaliser environ 20 p. 100.

Ces chiffres exagèrent l'incidence réelle de ces hausses sur les consommateurs et sur les recettes des lignes aériennes. Confrontés à des tarifs aériens à la hausse, les voyageurs continuent de profiter des nombreuses réductions proposées sur presque toutes les liaisons. En 1990, les deux tiers des passagers ont à nouveau voyagé à tarifs réduits, la réduction dépassant la plupart du temps les 30 p. 100.

Augmentations tarifaires générales

19 janvier	2,5 p. 100
2 mars	2,5 p. 100
3 juillet	3 p. 100
31 août	6 p. 100
16 octobre	4,8 p. 100, plus une majoration de 5 $

Tarifs réduits[1]

En grande partie, la disponibilité de tarifs réduits est contrôlée par des systèmes perfectionnés de rentabilisation de la capacité. Utilisés par toutes les grandes lignes aériennes, ces systèmes sont reliés aux systèmes informatisés de réservation et visent à accroître les recettes des compagnies. Les ventes de billets et les conditions du marché font l'objet d'une surveillance constante et des ajustements sont apportés

[1] Aux fins de cette analyse, les **tarifs réduits** comprennent les tarifs offerts au voyageur individuel pendant la période étudiée, généralement assortis de restrictions comme l'achat à l'avance, la durée minimale ou maximale du séjour et la non-utilisation en période de pointe. Il n'est pas tenu compte des autres réductions offertes pour des forfaits, des agents de voyage, des groupes, des enfants, des personnes âgées, des étudiants, etc.

Les systèmes de rentabilisation de la capacité, les ventes périodiques de places et les fréteurs assurent une offre régulière de tarifs réduits.

de manière à atteindre la capacité de passagers optimale pour chaque vol. Le système peut ainsi attirer un plus grand nombre de passagers en abaissant les tarifs en augmentant l'importance et l'offre des rabais, ou au contraire, sacrifier la croissance du trafic en augmentant les tarifs, en restreignant l'offre de rabais. C'est la stratégie propre à rapporter le plus de recettes qui est retenue. Ces systèmes assurent une offre régulière de tarifs réduits, qui est complétée par des ventes saisonnières de billets. Les tarifs concurrentiels proposés par les petits transporteurs indépendants et les fréteurs augmentent encore davantage le choix de tarifs réduits offerts au public canadien.

Les 25 liaisons les plus importantes

Sur les 25 liaisons intérieures les plus achalandées (annexe C.1), l'Office a observé des augmentations générales dans la plupart des tarifs des classes Affaires et Économie, qui ont été transmises de façon beaucoup moins uniforme dans la structure des tarifs réduits. Les rabais les plus importants ont varié normalement entre 36 et 44 p. 100 par rapport au tarif Économie. Dans plusieurs cas, la réduction a été encore plus marquée, notamment dans le couloir Toronto-Montréal et sur les vols de long courrier à partir de Halifax et de Winnipeg. Ces faits illustrent le recours aux réductions de tarif comme moyen de livrer concurrence et de stimuler la demande. Il y a eu une augmentation appréciable du choix des rabais offerts, la moyenne s'établissant à plus de 15 par liaison et atteignant jusqu'à 38 p. 100 dans les couloirs où l'activité est très dense. Cela dépasse même les niveaux records enregistrés pendant les « guerres de prix » de 1988.

Sur les liaisons de longue distance les plus en demande, entre 60 et 75 p. 100 des passagers ont continué de profiter des tarifs réduits. En 1990, les fréteurs assurant des liaisons intérieures ont été très actifs sur ces marchés et les grandes compagnies ont concurrencé leurs prix compétitifs en offrant des rabais comparables. L'importante baisse dans la capacité offerte sur les marchés de longue distance traduit dans une certaine mesure le niveau de succès des fréteurs dans ces marchés (tableau 3.6). Sur les routes types, des tarifs aller-retour de 379 $ (Toronto-Vancouver) ou de 199 $ (Toronto-Halifax) étaient facilement accessibles. La proportion des passagers profitant de réductions est plus faible sur les routes plus courtes où les voyages d'affaires sont plus nombreux, par exemple Ottawa-Toronto, Calgary-Edmonton et Kelowna-Vancouver. Toutefois, le marché Toronto-Montréal fait exception à la règle : le fort pourcentage des voyages à tarif réduit découle de la présence de nouveaux transporteurs et d'une intense concurrence tarifaire.

Routes des transporteurs affiliés

Sur 28 routes (annexe C.1) desservies par des transporteurs régionaux affiliés, les augmentations générales des tarifs Économie ordinaires ont été d'environ 1 p. 100 plus élevées en moyenne que sur les 25 liaisons les plus importantes. Autrefois offerts seulement sur quelques-unes de ces liaisons, les tarifs Affaires ont fait leur apparition sur plusieurs services, dont les nouveaux services par avion à réaction offerts au Canada atlantique.

Les tarifs réduits n'ont pas échappé aux augmentations générales et, dans la plupart des cas, le rabais le plus faible est demeuré à environ 44 p. 100 du tarif Économie. Par contre, sur certaines liaisons, dont Montréal-Moncton, Québec-Sept-Îles et Grande Prairie-Edmonton, le choix des tarifs réduits a été plus grand et certains prix ont été moindres qu'en 1989. Sur deux de ces marchés, Intair s'est implanté comme troisième transporteur, mais, dans l'autre exemple, les familles de transporteurs d'Air Canada et de Canadi*n étaient les seuls concurrents. Le nombre moyen des types de tarifs réduits a été de plus de 12, et il faut noter l'offre de divers rabais,

Tarifs aériens

En grande partie, le tarif de la classe **Affaires** a remplacé celui de première classe sur les marchés intérieurs. Les passagers reçoivent des services supplémentaires à bord et ont droit à un plus grand confort. En règle générale, ce tarif est proposé sur les liaisons interurbaines et de navette. Il est de 12 à 15 p. 100 plus élevé que le plein tarif de la classe Économie.

Le tarif de la classe **Économie**, ou **tarif de base**, est le tarif standard offert sans restriction sur toutes les liaisons. C'est normalement celui que paie le client qui voyage par obligation et qui ne peut pas ou ne veut pas satisfaire aux conditions dont sont assortis les divers tarifs réduits.

Les **tarifs réduits** s'établissent à différents niveaux, en bas du tarif de base, les réductions pouvant aller jusqu'à 75 p. 100, et sont offerts sur presque toutes les liaisons. Cependant, ils font l'objet de restrictions sur le nombre de places disponibles et sont assortis de diverses contraintes, par exemple achat à l'avance, durée minimale ou maximale de séjour, non-remboursement et non-utilisation en période de pointe. Généralement, la sévérité des restrictions est en fonction de l'importance du rabais.

même sur les liaisons assurées par un seul transporteur, comme Stephenville-Halifax (six tarifs), Brandon-Winnipeg (neuf tarifs) et Watson Lake-Fort St. John (sept tarifs). On ignore dans quelle proportion les passagers profitent des rabais sur toutes les routes de ces transporteurs affiliés, mais la moyenne globale, pour les liaisons étudiées dans le sud du Canada, était supérieure à 63 p. 100.

Autres lignes principales et routes régionales et locales

Un autre groupe de 33 liaisons a été étudié (annexe C.1). Il comprend des lignes principales ainsi que des services régionaux et locaux. Là encore, on observe les mêmes augmentations générales de la plupart des tarifs Économie ordinaires. De plus, sur ces liaisons, on relève de nombreux exemples de nouveaux tarifs Affaires offerts par des transporteurs affiliés et des niveaux de service supérieurs sont maintenant proposés sur plus de la moitié de ces liaisons.

Des tarifs réduits ont été offerts sur toutes les routes, le nombre moyen de types de réduction se chiffrant à près de 13 par route. Les meilleurs rabais correspondent généralement à ceux proposés sur les autres liaisons, soit entre 36 et 44 p. 100 du tarif Économie. L'augmentation du nombre de rabais a été particulièrement notable sur les marchés desservis par les deux grandes familles et Intair, notamment Montréal-Saguenay/Bagotville (23), Montréal-Val-d'Or (30) et Québec-Îles-de-la-Madeleine (22). Les rabais étaient moins nombreux sur les liaisons les plus éloignées et à faible densité, comme Deer Lake-Wabush (6) et Dawson Creek-Prince George (6). Sur les liaisons très achalandées de longue distance, une forte proportion des passagers voyageaient à rabais, tandis que cette proportion était plus faible sur les liaisons secondaires et les services de correspondance avec les localités éloignées.

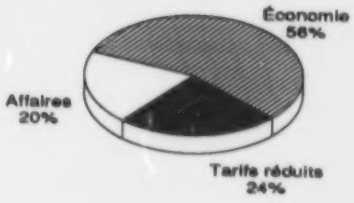
Voyageurs de commerce

L'Association canadienne des professionnels de la vente (autrefois l'Association des voyageurs de commerce) et les Associations des voyageurs de commerce du Nord-Ouest et des Maritimes représentent quelque 50 000 voyageurs de commerce partout au Canada, dont bon nombre se déplacent régulièrement par avion. En 1990, l'Office a mené une enquête auprès de plus de 1 500 membres de ces associations, lesquelles font en moyenne plus de 10 voyages d'affaires et près de deux voyages d'agrément par année. L'Office a également pris part à l'enquête menée en 1990 auprès des personnes qui voyagent par affaires par l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, enquête qui a donné des résultats semblables à ceux obtenus par l'Office dans son enquête.

Les répondants ont fréquemment fait mention du coût croissant des voyages d'affaires et souligné un ressentiment de plus en plus vif au sujet de l'écart considérable qui sépare le plein tarif et les rabais les plus importants. De nombreuses personnes qui voyagent fréquemment par affaires ne trouvent pas raisonnable la différence, par exemple, entre le tarif de classe Affaires, à 1 366 $ et le tarif de 439 $ proposé au voyageur d'agrément à bord du même appareil. Elles estiment que le voyageur qui paie le plein prix subventionne celui qui profite des réductions.

Même s'ils sont plus conscients de la hausse rapide des tarifs, les voyageurs de commerce n'ont guère modifié leurs habitudes dans le choix des tarifs. Un peu plus de la moitié optent pour le tarif de la classe Économie, près du tiers pour celui de la classe Affaires et seulement un quart pour les tarifs réduits. Jusqu'à un certain point, cela démontre que les lignes aériennes réussissent, par diverses restrictions, à

GRAPHIQUE 3.11
Utilisation des divers tarifs par les voyageurs de commerce en 1990



empêcher ces clients de profiter des réductions. Cependant, la même enquête révèle que les personnes qui voyagent par affaires sont moins sensibles aux prix que celles qui voyagent par agrément, car le prix se situe au sixième rang de leurs préoccupations, derrière les heures de départ et d'arrivée, la sécurité, l'offre de vols directs, la ponctualité et le confort. Par contre, lorsqu'ils voyagent par agrément, le prix représente la plus importante de leurs préoccupations.

La plupart des voyageurs d'affaires participent à au moins un programme pour grands voyageurs, et, sur les 45 p. 100 qui ont utilisé les points accumulés au cours de l'année, la grande majorité, soit 87 p. 100, ont opté pour un voyage gratuit, de préférence à tout autre avantage. Afin de voyager à meilleur compte, on a remarqué également que plus de 10 p. 100 des répondants avaient conclu des contrats confidentiels avec des lignes aériennes.

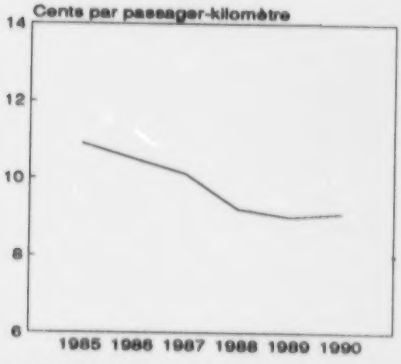
Recettes des lignes aériennes

Le rendement en termes réels des grandes lignes aériennes a beaucoup diminué depuis 1985.

La mesure la plus efficace pour mesurer l'incidence globale des augmentations des tarifs des classes Affaires et Économie, alliées à une structure de tarifs réduits en constante mutation, consiste à établir le revenu moyen que les transporteurs touchent par passager-kilomètre (couramment appelé le « rendement »). Cette mesure tient compte de l'ensemble des tarifs dans tout le réseau et de tous les passagers transportés.

En 1990, le rendement moyen obtenu par Air Canada et Canadi*n, en dollars courants, a augmenté de 6 p. 100 par rapport à 1989, après une croissance inférieure à 3 p. 100 l'année précédente. Le rendement moyen des affiliés régionaux est beaucoup plus élevé que celui des grandes compagnies, ce qui s'explique par des frais d'exploitation plus élevés par siège-kilomètre et de plus faibles proportions de passagers voyageant à tarif réduit. La structure tarifaire des affiliés est conforme à celle des sociétés mères, mais les augmentations tarifaires générales ont produit des croissances inférieures du rendement en 1990, soit moins de 4 p. 100 en moyenne.

GRAPHIQUE 3.12
Rendement par passager pour les grands transporteurs



En dollars constants de 1985

En termes de dollars constants, le rendement moyen des grands transporteurs canadiens a diminué de plus de 16 p. 100 depuis 1984, début de la déréglementation. Ces données sont comparables à la diminution de rendement de 21 p. 100 enregistrée par les grandes lignes américaines depuis la déréglementation de leur secteur, en 1978.

En dépit des fortes augmentations, le fait que les tarifs ne se soient pas traduits par une amélioration proportionnelle du rendement s'explique en partie par une augmentation de l'importance des longues liaisons intérieures et internationales, moins payantes, dans les activités des grandes compagnies, mais aussi parce que, même si ceux qui paient le plein tarif, par choix ou par obligation, paient plus cher, la plupart des voyageurs canadiens adaptent leurs plans de manière à profiter au maximum du vaste choix de tarifs réduits ou bien ne voyagent que lorsque les prix proposés sont assez bas.

Flotte

Air Canada

En 1990, Air Canada a ajouté un appareil à sa flotte. Elle a commencé à prendre livraison des Airbus A320 commandés à la fin des années 80. Les sept appareils ont été déployés dans le couloir très achalandé Toronto/Ottawa/Montréal ainsi que sur

Les tarifs d'avion à turbo-propulsion ne sont pas nécessairement plus bas que ceux d'avion à réaction.

Comparaison entre les tarifs des services avec avion à réaction et ceux avec avion à turbo-propulsion

Depuis 1984, Air Canada et Canadi*n ont cédé plusieurs routes régionales sur courte distance à leurs affiliés respectifs, ce qui a entraîné la plupart du temps le remplacement des avions à réaction par des appareils plus petits à turbo-propulsion. Les voyageurs ont tendance à y voir une stratégie de réduction des coûts par les transporteurs et beaucoup sont déçus de constater que les tarifs demeurent les mêmes.

Lorsque la demande ne suffit pas à rentabiliser l'exploitation d'un avion à réaction, on peut réduire considérablement les coûts totaux du vol en optant plutôt pour un appareil plus petit à turbo-propulsion. Par ailleurs, les transporteurs régionaux peuvent assurer des vols plus fréquents au moyen de ces appareils et, ainsi, desservir des segments plus petits du marché. Ce faisant, ils peuvent généralement proposer un choix plus pratique d'horaires. Bien que le tout puisse entraîner un accroissement du nombre de passagers, il est fort possible que le coût total des services par avion à turbo-propulsion dépasse celui des avions à réaction.

Il importe d'ajouter que les frais d'exploitation par siège-kilomètre, par opposition au coût total par vol, sont au mieux comparables à ceux des avions à réaction plus gros, et sont habituellement plus élevés. Par exemple, les frais d'exploitation par siège-kilomètre d'un DC-9-30 de 100 places sur une liaison de 380 kilomètres sont comparables à ceux d'un Dash-8-300 de 50 places. Les frais par place-kilomètre sont plus élevés pour le Dash-8-100 de 37 places et le BAe Jetstream 31 de 19 places, deux appareils à turbo-propulsion populaires qui sont utilisés par plusieurs transporteurs régionaux. Sur les trajets plus longs, l'avantage comparatif en termes de coûts d'exploitation par siège-kilomètre de l'avion à réaction est encore plus important.

L'utilisation de plus petits appareils permet à la compagnie aérienne de mieux adapter la capacité à la demande sur les marchés à faible densité et d'obtenir le niveau d'efficience nécessaire pour rentabiliser ses opérations. Aujourd'hui, bien que ce soient la concurrence et les forces du marché qui demeurent encore les principaux facteurs déterminant les niveaux des tarifs, les coûts en fixent la limite minimale.

Air Canada a pris livraison d'appareils modernes, moins énergivores, et elle a rationalisé sa flotte.

des routes régionales et transcontinentales comme Toronto-Halifax et Montréal/Ottawa/Toronto-Vancouver. Afin de faciliter l'intégration des A320, Air Canada a délaissé cinq B-727, et elle a mis au rancart ou en vente huit L-1011. Les six L-1011 restants doivent être retirés de la flotte d'ici à 1993 et remplacés par des B-767-300, moins énergivores. Au cours de 1990, les B-767 ont remplacé les L-1011 sur les liaisons européennes et pour les vols nolisés des marchés de grande densité.

Dans le cadre de son programme de réduction des coûts, Air Canada vendra trois B-747-400, qui doivent être livrés en 1991, mais elle conservera ses options sur trois appareils de ce modèle devant être livrés en 1993 et 1994. Un avion tout-cargo DC-8 a été vendu au cours de l'année et un autre a été mis en vente.

TABLEAU 3.7
Composition de la flotte des grands transporteurs

	1989		1990		En commande	
Air Canada	6	DC-8 (cargo)	5	DC-8 (cargo)	31	A320
	14	L1011	14	L1011	3	B-747-400
	33	B-727	28	B-727	6	B-767-300ER
	6	B-747	6	B-747		
	21	B-767	21	B-767		
	35	DC-9	35	DC-9		
			7	A320		
	115		**116**			
Canadi*n	12	A310	8	A310	2	B-747-400
	11	DC-10	11	DC-10	17	A320
	2	B-747	1	B-747-400	4	B-767-300ER
	8	B-767-300ER	10	B-767-300ER		
	52	B-737[1]	50	B-737[1]		
	85		**80**			

1. Canadian North, division de Canadi*n, possède huit appareils B-737; cette division est considérée comme un transporteur affilié régional.

Canadi*n

*Canadi*n a aussi pris livraison de nouveaux avions et a rationalisé sa flotte.*

En 1990, Canadi*n a retiré cinq avions de sa flotte. La compagnie a pris livraison de son premier B-747-400 en 1990 auquel doit s'ajouter un second appareil, au début de 1991. En décembre, PWA a annoncé la vente de ses droits, pour la somme de 13 millions de dollars, à l'égard de la livraison d'un troisième appareil de même type à l'International Lease Finance Corporation. Elle a également exercé son option sur un quatrième B-747-400 dont la livraison est prévue en 1992. Au cours de l'année, elle a pris livraison de deux B-767-300; quatre autres appareils semblables sont en commande, dont deux doivent être livrés en 1991 et deux en 1992. Ces appareils remplaceront les A310, qui appartenaient autrefois à Wardair, et les DC-10 sur certaines routes peu achalandées.

PWA s'est livré à un certain nombre de transactions liées à ses appareils afin de réduire son endettement et d'améliorer la situation générale de sa trésorerie. Elle a vendu deux B-747 et deux B-737. De plus, des arrangements ont été conclus, en début d'année, pour la vente des A310 et quatre autres ont été livrés. L'acheteur des huit autres A310 s'est désisté en janvier 1991 et le contrat de vente a été annulé. Ces huit appareils étaient donc toujours à vendre. En octobre, trois DC-10 étaient vendus à Potomac Capital Corporation pour la somme de 152 millions de dollars canadiens, avec livraison devant s'échelonner de mai à octobre 1991. Canadi*n a annoncé le remplacement de cinq B-737 par cinq A320, lorsque ceux-ci seront livrés, au cours de 1991.

Flotte des transporteurs affiliés[1]

Les affiliés régionaux ont continué d'améliorer leur flotte en y ajoutant de nouveaux appareils à réaction et à turbo-propulsion tout en se départissant de vieux appareils et en vendant quelques options de livraisons.

Air Ontario, affilié d'Air Canada, a pris livraison de cinq autres Dash-8, si bien que sa flotte en compte maintenant 22, tandis qu'AirBC et Air Alliance ont chacune acquis deux Dash-8. Air Nova a ajouté un cinquième avion à réaction BAe-146. Air Toronto a poursuivi ses activités avec ses neuf appareils à turbo-propulsion BAe Jetstream.

Dans le groupe de Canadi*n, Time Air a ajouté à sa flotte cinq Dash-8, dont trois Dash-8-300 et un SD-360, mais elle a retiré du service un F-28, deux Dash-7 et quatre autres appareils. Ontario Express a pris livraison d'un ATR-42 et de trois EMB 120, mais elle a vendu un ATR-72 et cédé ses droits de livraison sur trois ATR-42. Calm Air a vendu ses DC-3, disposé de certains de ses petits appareils de moins de 10 places et annoncé qu'elle avait commandé un avion à turbo-propulsion BAe-748. Canadian Frontier a normalisé sa flotte en remplaçant un Twin Otter et cinq autres appareils par cinq Beech 1900C. Air Atlantic a laissé partir quatre Dash-8 et pris livraison de trois avions à réaction BAe-146 .

Flotte des transporteurs indépendants[2]

Les transporteurs régionaux indépendants ont apporté des modifications relativement mineures à leurs flottes.

Intair a vendu ses appareils Metro et Piper, et elle a normalisé sa flotte autour de deux appareils, le Fokker 100 à réaction et l'ATR-42 à turbo-propulsion. Air Creebec a annoncé la commande d'un Dash-8-300, qui s'ajoutera à ses appareils BAe-748 et Dash-8. À cause de difficultés financières, City Express a terminé l'année avec trois Dash-7, son prêteur principal ayant fait saisir quatre Dash-8. En Colombie-Britannique, Central Mountain Air a fait l'acquisition de deux Beech 1900C. La flotte de First Air, composée de B-727, de BAe-748, de Beaver, de Twin Otter et de Dash-7, est demeurée inchangée.

Les fréteurs toujours en place ont ajouté substantiellement à leur capacité en 1990.

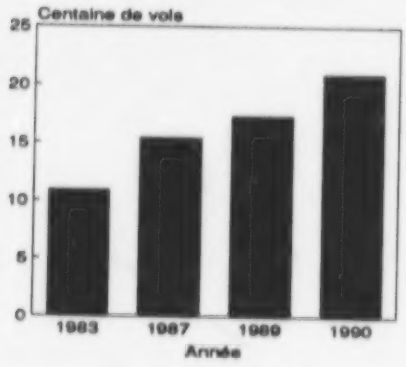
Exploitant de gros avions à réaction, plusieurs fréteurs ont soit fait faillite, soit suspendu leurs activités, mais cela n'a pas empêché les transporteurs indépendants toujours actifs de continuer à ajouter ce type d'appareil à leurs flottes. Nationair a porté sa flotte à 13 appareils en lui ajoutant deux B-747 et deux B-757. Canada 3000 a ajouté un cinquième B-757 à sa flotte tandis qu'Air Charter Systems achetait un troisième avion-cargo DC-8. Malgré ses difficultés financières, Worldways Canada a repris ses activités avec trois B-727 et deux L-1011, principalement en sous-affrètement pour d'autres transporteurs. Air Transat a poursuivi ses services internationaux de fréteur avec quatre L-1011.

Concentration et concurrence

Sous le régime réglementaire du début des années 80, l'industrie du transport aérien était structurée en trois niveaux et tous les participants étaient cantonnés dans des rôles bien précis. Les petites compagnies étaient des transporteurs d'apport pour les plus grandes compagnies régionales et nationales, dans le cadre rigoureusement contrôlé d'un régime de permis et d'autorisations de routes. La concurrence était délibérément restreinte et peu de routes du réseau étaient desservies par plus d'un transporteur.

1. Voir les annexes C.2 et C.3.
2. Voir l'annexe C.4.

GRAPHIQUE 3.13
Services aériens intérieurs par vol direct ou sans changement d'appareil



Depuis le milieu des années 80, l'ancien système interligne a été remplacé par de nouveaux réseaux nationaux concurrents constitués autour des deux grandes compagnies canadiennes, Air Canada et Canadi*n, ce qui a amené une consolidation assez poussée à l'intérieur de l'industrie du transport aérien. Mise à part l'acquisition de Wardair par PWA, cette consolidation s'est faite principalement grâce à l'affiliation de transporteurs régionaux ou locaux à un réseau ou l'autre, de manière à intégrer les opérations d'un océan à l'autre sans oublier les marchés transfrontaliers et internationaux. Les grandes compagnies ont acquis la totalité ou une partie du capital de leurs affiliés, créant parfois de nouveaux transporteurs régionaux pour combler les lacunes des réseaux. Ce type d'organisation a permis aux transporteurs affiliés de rééquiper leurs flottes d'appareils modernes à turbo-propulsion et de petits avions à réaction, de reprendre à leur compte certaines routes de leur société mère et d'offrir leurs services sous la bannière d'une grande marque nationale. Plusieurs de ces transporteurs ont élargi leur réseau en étendant le principe de l'affiliation à un troisième niveau, celui des petits transporteurs locaux.

La consolidation à l'intérieur de l'industrie s'est donc accompagnée d'une expansion appréciable des services aériens, un nombre de plus en plus grand de localités étant rattachées à un de ces réseaux en étoile ou aux deux, celui d'Air Canada ou de Canadi*n. Il en a résulté une augmentation importante, sur le marché intérieur, du nombre de paires de villes ayant un service direct sans escale, indirect avec le même appareil ou par correspondance avec une autre envolée de la même compagnie. Cette consolidation s'est poursuivie tout au long de 1990.

Domination du marché

Malgré la concentration qui s'est opérée dans l'industrie canadienne du transport aérien, la domination de transporteurs au niveau des liaisons s'est beaucoup atténuée.

Même si cette expansion rapide s'est traduite par une concentration relativement forte dans l'ensemble du secteur, elle ne s'est pas accompagnée d'une domination accrue de l'un ou l'autre des transporteurs au niveau de chaque marché, c'est-à-dire au niveau de chaque liaison. En fait, si on examine un échantillon de 30 liaisons (annexe C.1), y compris les plus importants marchés intérieurs, on constate que depuis 1978, le pourcentage de la capacité totale détenue par le transporteur dominant a diminué dans 27 cas; la moyenne s'établit maintenant à environ 58 p. 100, soit une diminution de près de 30 points. Un tel résultat est bien différent de celui observé aux États-Unis, où la déréglementation a aussi entraîné une concentration accrue de l'industrie, laquelle a été accompagnée d'une forte domination au niveau des marchés (paires de ville) par un transporteur ou un autre et la création aux aéroports pivots de chasses gardées pour contrer le jeu de la concurrence.

Au Canada, de très nombreuses liaisons sont assurées par les deux réseaux rivaux, ce qui se traduit par une vive concurrence et des choix, pour la première fois, de services aériens pour de nombreuses localités. À la fin de 1990, les deux groupes, Air Canada et Canadi*n, étaient présents dans les 42 plus importantes destinations du réseau, sauf une, lesquelles sont le point de départ ou de destination de plus de 95 p. 100 des passagers au Canada. Des transporteurs indépendants ont fourni un service régulier additionnel à 33 de ces villes. L'implantation de réseaux en étoile a permis aux deux groupes d'offrir des services concurrentiels à 140 des 146 principales paires de villes, ces dernières représentant environ 90 p. 100 du trafic de passagers au Canada.

Concurrence

Une concurrence vigoureuse sur les prix, le service et la qualité a beaucoup élargi l'éventail des choix pour le voyageur, qui a droit à...

La concurrence dans l'industrie du transport aérien ne se limite pas à une simple présence sur le marché. Elle comprend l'exploitation de toutes les avenues possibles, comme le prix, les avantages pratiques, les primes-voyages, le confort et les commodités, les privilèges spéciaux, etc., pour offrir un produit amélioré et différencié dans une grande variété de segments de marché. Sous l'actuel environnement réglementaire libéralisé, l'emphase a nettement été placée autour du consommateur : les compagnies ont cherché à multiplier les choix possibles de déplacements, réagissant promptement aux attentes des consommateurs et faisant preuve d'initiatives afin de stimuler une demande nouvelle lorsque l'occasion se présente.

des prix réduits...

Dans ce contexte, les groupes Air Canada et Canadi*n réagissent rapidement aux modifications de prix du concurrent pour ne pas perdre aucun avantage. Ils réagissent tout aussi rapidement aux rabais des concurrents lorsque leur part du marché est en jeu, comme l'a démontré leur réaction aux rabais qu'Intair a proposés en lançant ses services sur les liaisons du couloir Montréal-Ottawa-Toronto et à d'autres rabais offerts sur plusieurs routes des transporteurs affiliés. Sur un autre front, Air Canada et Canadi*n ont proposé des rabais concurrentiels pour contrer les fréteurs qui offraient des tarifs peu élevés sur les envolées intérieures de longue distance, par exemple entre Toronto et Calgary et entre Toronto et Halifax. Les deux groupes ont offert des gammes de tarifs réduits similaires sur la plupart des liaisons. De plus en plus généralisée, l'offre de ces réductions, ainsi que la forte proportion des passagers qui en profitent, témoignent du rôle actif de la segmentation selon les prix comme arme pour livrer concurrence sur les marchés actuels des services aériens.

des services supplémentaires...

Par divers moyens, les lignes aériennes se concurrencent afin d'offrir les services les plus convenables. Ainsi, depuis un certain temps, les passagers d'Air Canada avaient l'avantage important d'installations aéroportuaires moins congestionnées et plus modernes à l'aéroport international Pearson de Toronto. Mais Canadi*n entend retourner la situation à son avantage et s'emparer d'une part de marché importante en inaugurant, en février 1991, de nouvelles installations à Terminal 3. Cette riposte a amené Air Canada à se défendre par son propre plan de modernisation. Dans le même ordre d'idées, une autre tactique consiste à accroître la fréquence des vols sur les marchés concurrentiels, par exemple dans le couloir Toronto-Montréal, ce qui offre un plus grand choix aux voyageurs; ordinairement, le transporteur concurrent ne tarde pas à emboîter le pas. Les deux groupes, cherchant à fournir à leur clientèle un service direct arborant leur marque pour le plus grand nombre possible de destinations, ont continué à étendre la portée de leur emprise régionale en se rattachant de petits transporteurs affiliés locaux, comme Canadian Frontier dans le nord de l'Ontario (réseau Canadi*n) ou Pacific Coastal Airways en Colombie-Britannique (réseau d'Air Canada).

des primes-voyages...

Les deux groupes proposent d'alléchantes primes-voyages dans le cadre de leurs programmes de grands voyageurs **Aéroplan** et **Canadien Plus**, y compris des vols gratuits, un service de cabine amélioré, des tarifs spéciaux pour la location de voitures et l'hébergement hôtelier, des rabais sur les achats et d'autres cadeaux. Les enquêtes menées par l'Office et l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, pour le compte de l'Office, auprès des voyageurs d'affaires canadiens et des agences de voyage révèlent que la grande majorité de ceux qui prennent régulièrement l'avion sont inscrits aux deux programmes. Le fait que plus de 80 p. 100 des répondants déclarent que ces programmes sont un facteur assez ou très important dans leur choix de transporteurs met clairement en évidence la grande

influence que ces outils de concurrence peuvent avoir sur le choix des consommateurs.

du confort et des commodités...

Le confort et les commodités sont une des grandes catégories d'éléments de concurrence, et les deux groupes offrent leurs propres choix : installations et services dans les aérogares, décor de la cabine des appareils, dimension et emplacement de fauteuils, services de repas et de consommations et autres éléments d'accueil. À cet égard, les normes de la concurrence sont relativement élevées comme en témoignent, par exemple, les efforts déployés par Canadi*n pour maintenir la qualité qui a fait l'excellente réputation du service en vol de Wardair et l'apparition du nouveau service de la classe Affaires (habituellement offert par les deux concurrents) sur de nombreuses liaisons des transporteurs affiliés.

et des privilèges spéciaux.

Des taux de classe supérieure et des laissez-passer spéciaux sont offerts aux passagers qui tiennent à un certain prestige ou à des privilèges particuliers comme la priorité à l'enregistrement, l'utilisation de centres d'affaires ou l'accès aux salons de dignitaires.

Les groupes d'Air Canada et de Canadi*n sont engagés dans une lutte sans répit dans toutes les régions du pays. La disparition des contraintes réglementaires a favorisé de nombreuses innovations en matière de prix et de services en vue de différencier de nouveaux produits, et, inévitablement, chaque amélioration a donné lieu à une contre-offensive du concurrent. Jusqu'à maintenant, les améliorations qui en ont découlé au plan des niveaux de service, de la qualité et de l'éventail des choix ont été à l'avantage des voyageurs canadiens.

Performance financière des transporteurs

L'industrie canadienne du transport aérien a eu à faire face à des conditions difficiles en 1990. Outre les pressions de la concurrence, les transporteurs ont dû affronter le ralentissement des économies canadienne et internationale, l'instabilité des prix du carburant, la contraction des marchés, des taux d'intérêts élevés, ainsi que la crainte du terrorisme liée à la crise du Golfe, qui a entraîné beaucoup d'annulations et de reports de voyages.

TABLEAU 3.8
Résultats financiers consolidés (en millions de dollars)

	AIR CANADA[1]		PWA	
	1989	1990	1989	1990
Recettes d'exploitation	3 650	3 939	2 649	2 746
Dépenses d'exploitation	3 531	3 889	2 659	2 757
Revenus d'exploitation (pertes)	103	(11)	(10)	(12)
Bénéfice net (pertes)	149	(74)	(56)	(15)

1. Les résultats d'Air Canada de 1989 ont été corrigés pour tenir compte des pertes nettes attribuables au lancement des opérations de la carte enRoute aux États-Unis.

Air Canada

Air Canada a déclaré une perte nette de 74 millions de dollars pour 1990.

Malgré des revenus d'exploitation de 50 millions de dollars en 1990, Air Canada a annoncé une perte nette d'exercice de 74 millions de dollars en 1990, comparativement à des bénéfices nets de 149 millions de dollars en 1989. Il a dû prévoir 61 millions de dollars pour son programme de réduction des effectifs et 48 millions pour les pertes de la carte enRoute. Dans ce dernier cas, 31 millions de dollars correspondent à une dépense pour la vente future de la carte de crédit enRoute et 17 millions de dollars sont liés à une perte occasionnée, par le lancement de la carte aux États-Unis.

Les revenus d'exploitation ont augmenté de 8 p. 100 en 1990, mais les frais d'exploitation ont subi une hausse de 10 p. 100. En termes de pourcentage, c'est le carburant qui a le plus augmenté, soit de 18 p. 100 de plus; les salaires, traitements et avantages sociaux ont progressé de 8 p. 100 depuis 1989. Les dépenses non reliées à l'exploitation, comme les frais d'intérêt, ont augmenté de 43 p. 100 en 1990, car le transporteur a contracté au cours de l'année des dettes et ouvert une ligne de crédit pour financer le rééquipement de sa flotte. Le tout a permis de financer les sept premiers Airbus A320 livrés en 1990.

Le coefficient de remplissage d'Air Canada a augmenté de 1,5 p. 100 en 1990 pour atteindre plus de 71 p. 100. Le transporteur s'efforçant de se concentrer sur les longues liaisons intérieures et internationales, de céder les marchés moins denses à ses affiliés et d'adapter la capacité de la flotte à la demande prévue.

PWA

PWA a déclaré une perte nette de 14,6 millions de dollars pour 1990.

Société mère de Canadi*n, PWA a annoncé une perte nette d'exercice de 14,6 millions de dollars contre 56 millions l'année précédente. Ces frais et revenus d'exploitation ont augmenté de près de 4 p. 100, mais ses dépenses en carburant ont crû de 12 p. 100 et 7 p. 100 pour ses frais de salaires, traitements et avantages sociaux. En outre, ses frais d'intérêt ont augmenté de 27 p. 100, en grande partie en raison de la prise en charge du financement initial par titre de dette, organisée par Wardair, pour l'achat de ses Airbus A310, et aux nouvelles dispositions de financement des B767-300 et B747-400 de Canadi*n. En 1990, cette dernière a aussi pris livraison de deux B-767-300 et d'un B-747-400.

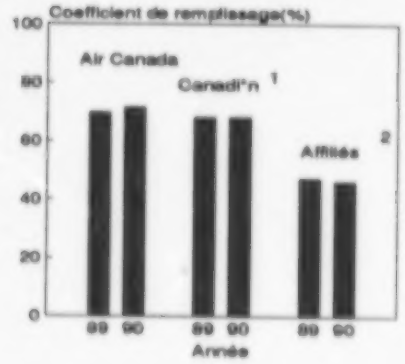
Le coefficient de remplissage de Canadi*n a légèrement dépassé 68 p. 100 en 1990. Il a donc demeuré à son niveau de 1989.

Affiliés régionaux

Les affiliés des grandes compagnies ont réalisé des revenus d'exploitation de 64 millions de dollars en 1990.

Les résultats préliminaires démontrent que les affiliés régionaux d'Air Canada et de Canadi*n ont été rentables en 1990 et que, malgré un quatrième trimestre difficile, ils ont déclaré des revenus d'exploitation de 64 millions de dollars en 1990. Le tout représente une augmentation de 10 p. 100 par rapport à leurs revenus combinés de 58 millions de dollars de 1989.

GRAPHIQUE 3.14
Coefficient de remplissage
(services réguliers et d'affrètement)



Note:
1. Comprend Wardair en 1989.
2. Trafic de passagers réguliers seulement.

TABLEAU 3.9
Résultats financiers des transporteurs d'apport d'Air Canada[1] et des partenaires de Canadi*n[2] (en milliers de dollars)

	1989	1990
Recettes d'exploitation	589 464	756 836
Dépenses d'exploitation	531 121	692 502
Revenus d'exploitation (pertes)	58 343	64 334

1. Comprend Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Air BC et NWT Air
2. Comprend Canadian Partner, Calm Air, Time Air et Air Atlantic

En 1990, le coefficient de remplissage des affiliés a diminué de presque 1 p. 100 pour dépasser à peine 46 p. 100 en 1990, ce qui démontre que l'augmentation de leur trafic de passagers n'a pas suivi celle dans la capacité de services offerts en 1990.

Le Nord et les régions éloignées

Dans le contexte des services aériens, le nord du Canada englobe le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et la partie septentrionale de la plupart des provinces. Compte tenu de l'importance des services aériens pour les localités septentrionales ou isolées et de la précarité des réseaux existants, une certaine réglementation a été maintenue dans cette zone désignée.

Structure de l'industrie dans le Nord

Permis

L'assouplissement des contrôles réglementaires en matière de permis de services aériens dans le Nord a favorisé une importante croissance des services aériens concurrentiels.

Selon les statistiques les plus récentes sur les permis concernant les services unitaires, le nombre cumulatif de destinations sur les permis autorisant un service dans la zone désignée atteignait 704. Cependant, beaucoup de ces destinations ne reçoivent des services aériens que lorsque la demande est suffisante. Au troisième trimestre de 1989, les transporteurs offraient un service à 48 p. 100 (341) des localités qu'ils sont autorisés à desservir. L'Office a été saisi d'un problème, celui de l'accumulation des permis par les transporteurs qui offrent des services à l'intérieur, à destination et en provenance du Nord. On prétend que certains de ces transporteurs, au lieu de maintenir un service à longueur d'année, ne se prévalent de leur autorisation que lorsque la demande est suffisante.

Comme dans le Sud, l'affiliation de petits transporteurs a permis aux compagnies actives dans le Nord d'élargir la portée de leur réseau.

Air Canada et ses affiliés

La présence d'Air Canada dans le Nord est assurée principalement par les activités de son transporteur affilié, NWT Air. Comme sa société mère, NWT Air s'est doté de son propre réseau de transporteurs d'apport dans le Nord. En 1990, NWT Air a ajouté à son réseau celui d'Aklak Air (propriétaire de Western Arctic Air) et de Northwestern Air Lease; elle partage avec cinq transporteurs d'apport un code commun. Ces transporteurs exploitent de petits appareils et étendent le réseau de NWT Air à de nombreuses localités qui ne peuvent être desservies de manière rentable par de plus gros avions à réaction. Au cours de l'année, NWT Air a retiré du service trois Electra et deux DC-3, et elle envisage d'acquérir d'autres appareils de rechange pour desservir des marchés à plus faible niveau de trafic dans son réseau. Tous ses services sont actuellement assurés par des B-737 et elle continue d'exploiter ses avions-cargo Hercules. Elle a rétabli le service sur la liaison Yellowknife-Winnipeg, mais a annoncé à l'automne qu'elle réduisait son programme de vols de 15 p. 100 en raison d'une sursaturation des marchés. AirBC a rétabli son service saisonnier (juin-septembre) par avion à réaction BAe-146 entre Vancouver et Whitehorse, tandis que son affilié, Pacific Coastal, inaugurait une liaison entre Fort St. John et Prince George et Kelowna. Sur les deux liaisons, il y a correspondance avec AirBC.

Air Alliance a continué de concurrencer directement Air Atlantic et Intair sur les routes de Wabush-Labrador City, pendant qu'Air Nova maintenait en opération le service vers Goose Bay, St. Anthony et Blanc-Sablon.

Canadi*n et ses affiliés

Canadian North, division de Canadi*n chargée des activités dans le Nord, a continué d'offrir des services de transport de passagers et de marchandises sur un vaste réseau septentrional avec huit B-737 (avion de transport de fret et de passagers). Canadian North a également conclu un accord commercial avec Ptarmigan Airways, transporteur local basé à Yellowknife, qui dessert un grand réseau local. L'affiliation de Ptarmigan à Canadian North a étendu jusque dans le centre et l'ouest de l'Arctique la concurrence que se livrent les deux grands transporteurs nationaux. Au cours de l'été, Canadian North a inauguré un service par B-737-200 sur la route Toronto-Ottawa-Iqaluit.

Calm Air a procédé à des réductions mineures de service sur son réseau au cours de l'année. Toutefois, la compagnie a annoncé l'ajout d'un cinquième BAe-748 à turbo-propulsion à sa flotte pour améliorer son service de Keewatin dans les Territoires du Nord-Ouest.

Canadian Frontier, filiale d'Ontario Express, a restructuré sa flotte en 1990 autour de l'avion à turbo-propulsion Beech 1900C. Elle propose des appareils modernes, l'accès aux réseaux nationaux, une gamme plus large de prix et le service de marque « Canadi*n » à des petites localités éloignées du Nord ontarien. La compagnie s'est également associée à une entreprise de fret basée à Timmins pour fournir aux localités côtières de la baie James un service qui concurrence celui d'Air Creebec.

GRAPHIQUE 3.15
SERVICES AÉRIENS DANS LE NORD ET LES RÉGIONS ÉLOIGNÉES

Transporteurs assurant des services réguliers dans le Nord
1990

Transporteur	Réseau du Nord	Flotte
Groupe Air Canada		
AirBC	5 destinations dans nord de C.-B., Alb. et Yukon	5 à réaction et 28 non réactée
Pacific Coastal Airways	1 destination dans nord de C.-B.	19 non réactée
Air Nova	3 destinations dans nord de Qué. et T.-N.	5 à réaction et 9 non réactée
Air Alliance	2 destinations dans nord de Qué. et T.-N.	11 non réactée
NWT Air	8 destinations dans T.N.-O.	2 à réaction et 1 non réacté
Simpson Air	3 destinations dans T.N.-O.	7 non réactée
Delta Air Charter	2 destinations dans T.N.-O. et Yukon	3 non réactée
Buffalo Airways	2 destinations dans T.N.-O.	4 non réactée
Aklak	6 destinations dans T.N.-O.	13 non réactée
Northwestern Air Lease	6 destinations dans nord Alb. et Sask. et T.N.-O.	6 non réactée
Air Creebec	13 destinations dans nord Ont. et Qué.	12 non réactée
Groupe Canadi*n		
Canadian North	21 destinations dans nord Man., Alb., Qué., T.N.-O. et Yukon	8 à réaction
Ptarmigan Airways	7 destinations dans T.N.-O.	5 non réactée
Canadian Frontier	11 destinations dans nord Ont.	5 non réactée
Time Air	12 destinations dans nord C.-B., Alb., Sask. et Yukon	2 à réaction et 28 non réactée
Calm Air	22 destinations dans nord Man. et T.N.-O.	10 non réactée
Air Atlantic	2 destinations dans nord T.-N.	3 à réaction et 11 non réactée
Indépendants		
First Air	18 destinations dans nord T.-N. et T.N.-O.	4 à réaction et 21 non réactée
Air Inuit	17 destinations dans nord Qué. et T.N.-O.	9 non réactée
Intair	13 destinations dans nord Qué. et T.-N.	7 à réaction et 17 non réactée
Air Manitoba	9 destinations dans nord Ont. et Man.	19 non réactée

Indépendants

L'achat, par Makivik, de First Air a réuni deux des plus importants transporteurs du Nord.

La compagnie Makivik de Kuujjuaq, au Québec, propriétaire d'Air Inuit, a acheté Bradley Air Services (First Air). Les deux transporteurs ont une flotte commune et des réseaux complémentaires. Le nouveau groupe Makivik possède une flotte de 34 appareils et dessert 36 destinations, dont 32 sont situées dans le Nord.

Intair a ajouté La Grande et Schefferville à son réseau et commencé à assurer le service avec des Fokker 100.

Non seulement Air Creebec a-t-il assumé son nouveau rôle de transporteur d'apport d'Air Canada, mais il a aussi amélioré ses services entre Timmins et Val-d'Or d'une part et, d'autre part, ceux offerts aux localités situées le long de la baie d'Hudson et de la baie James en inaugurant un service de Dash-8.

Air Manitoba a élargi son réseau, faisant concurrence à Calm Air tant au Manitoba que dans les Territoires du Nord-Ouest, au moyen d'appareils BAe-748. La compagnie a aussi commencé à offrir des services tout-cargo (services réguliers et d'affrètement). Au cours de 1990, d'autres transporteurs indépendants ont ajouté des services réguliers, notamment : Air Saskatchewan, AlexandAir, Athabaska Airways, Atlantic Airways, Aviair Aviation, Bearskin Lake Air Service, Great Bear Aviation, Northwinds Northern et Sabourin Lake Airways. En tout, 30 localités septentrionales ont bénéficié de services réguliers nouveaux ou additionnels grâce à ces transporteurs indépendants en 1990.

Activités de l'industrie dans le Nord

Service

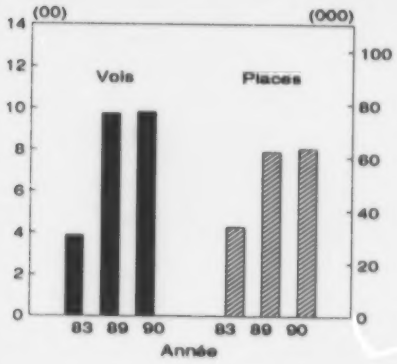
Malgré certaines fluctuations enregistrées en 1990, les niveaux de service sont demeurés plus élevés qu'en 1987 et beaucoup plus élevés qu'en 1983.

Depuis la réforme de la réglementation économique du transport aérien, l'évolution des services aériens dans le nord du Canada et dans les régions éloignées a été semblable à celle observée dans le Sud. Il y a concurrence entre Canadian North, NWT Air et First Air, surtout sur les principales liaisons. Tout comme sur les marchés du Sud, les affiliés régionaux continuent de mettre en place des transporteurs d'apport locaux. Ces affiliations de transporteurs locaux permettent aux compagnies régionales d'offrir les services efficaces d'une « grande marque » sur des marchés qui ne peuvent être desservis, de manière rentable, au moyen des avions à réaction ou à turbo-propulsion plus gros des transporteurs affiliés. En plus de ce service de qualité, les localités obtiennent un meilleur accès aux réseaux des compagnies nationales ainsi qu'un plus grand choix de services et de tarifs.

Une étude de divers indicateurs de service en 1990 sur 49 liaisons aériennes dans le Nord (annexe C.1), c'est-à-dire des liaisons à l'intérieur, à destination et en provenance du Nord, révèle que même si les transporteurs ont pris des mesures pour rationaliser leurs services, les voyageurs du Nord ont continué d'être bien servis, surtout en comparaison avec les niveaux de service offerts en 1983 ou 1987.

S'il y a eu diminution du nombre hebdomadaire des vols réguliers directs sans escale et des vols par avion à réaction entre 1989 et 1990, soit 5 et 4 p. 100 respectivement, le nombre des vols directs est demeuré 27 p. 100 plus élevé qu'en 1987 et celui des vols par avion à réaction, 15 p. 100 supérieur à 1987. De plus, le nombre de vols directs était de 235 p. 100 supérieur à celui de 1983 alors qu'il y avait 33 p. 100 plus de vols par avion à réaction.

GRAPHIQUE 3.16
Vols et places hebdomadaires sur services réguliers; Nord et région éloignée (3e tr.)



Le nombre hebdomadaire de vols réguliers indirects sans changement d'appareil a augmenté de 14 p. 100 par rapport à 1989, tandis que la diminution de 4 p. 100 des vols par avion à réaction a été compensée par une augmentation correspondante des vols par avion non réacté. Le nombre de ces vols par avion non réacté était de 700 p. 100 supérieur à celui de 1983.

Le nombre hebdomadaire de places offertes par les compagnies aériennes sur les 49 liaisons retenues dans l'échantillon a augmenté de 2 p. 100 en 1990, 87 p. 100 plus élevé qu'en 1983. Parmi les exemples d'augmentation de service au cours de 1990, notons celle des marchés Québec-Wabush, Edmonton-Yellowknife-Inuvik et Goose Bay-St. John's.

Au cours de l'année, l'Office a de nouveau consulté les parties intéressées dans les collectivités du Nord et des régions éloignées afin de connaître leurs points de vue. Une observation est revenue fréquemment : le principe des affiliés régionaux a facilité l'établissement de liaisons entre les petites localités du Nord et les grands réseaux des principaux transporteurs.

L'enquête menée sur les services aériens dans le Nord a permis de recueillir des réactions diverses, les seules tendances claires se dégageant étant l'augmentation du volume des services et de nouvelles hausses à des tarifs déjà considérés élevés. Les difficultés que pose l'exploitation de services aériens dans les conditions climatiques rigoureuses du Nord, avec des installations limitées au sol, ressortent bien dans les nombreuses plaintes au sujet du niveau des services et de leur fiabilité générale, notamment dans le transport du fret. Cette année encore, on a fréquemment parlé du problème de l'annulation de vols et du fret qui ne reçoit pas la priorité appropriée.

Quelques répondants ont dit que la concurrence avait été le facteur-clé dans l'amélioration des services et l'abaissement des tarifs. D'autres, par contre, estiment que la concurrence affaiblira les entreprises existantes et obligera des transporteurs à se retirer du marché. Un certain nombre de répondants ont réclamé une forme de réglementation, le plus souvent pour contrôler les hausses de tarif.

Fret

Pour la plupart des localités septentrionales, les services de fret aérien sont cruciaux. En fait, 11 des 30 principaux aéroports canadiens, classés pour le volume du fret sur service régulier, se situent dans le Nord : Goose Bay, Yellowknife, Iqaluit, Kuujjuaq, Resolute Bay, Whitehorse, Norman Wells, Nanisivik, Inuvik, Cambridge Bay et Kuujjuarapik.

Les huit avions à réaction B-737 de Canadian North, aménagés pour du transport de fret et de passagers, les deux B-737 de NWT Air et les quatre B-727 de First Air, aménagés pour du transport de fret et de passagers, représentent une capacité de transport de fret considérable permettant de répondre à la demande croissante des expéditeurs du Nord et assurent un meilleur lien avec les réseaux intérieurs et internationaux du Sud. Par contre, certains ont fait part aux représentants de l'Office de leurs craintes au sujet de la qualité des services de fret aérien, à Eastern Kitikmeot et dans la région de Keewatin des Territoires du Nord-Ouest, et de l'accroissement des coûts qu'occasionnerait pour les exploitants d'avions aménagés pour le transport de fret et de passagers l'approbation de la nouvelle réglementation de Transports Canada sur la sécurité.

Tarifs

Les tarifs aériens dans le Nord ont subi les mêmes augmentations générales que dans le Sud, mais le nombre de passagers profitant de réductions a été plus élevé que jamais.

L'étude d'un échantillon de 30 liaisons (annexe C.1) dans la zone désignée du Nord ou avec des destinations septentrionales fait ressortir que les tarifs appliqués dans le Nord ont subi les mêmes augmentations générales que ceux du Sud. À la mi-août, les tarifs Économie ordinaires avaient augmenté en moyenne d'environ 11 p.100, tandis que les tarifs réduits avaient subi des hausses similaires, mais moins uniformes. À la fin de 1990, les augmentations générales atteignaient environ 20 p. 100.

Il y a eu des hausses beaucoup plus fortes des tarifs Économie sur plusieurs liaisons à partir d'Iqaluit. Par contre, sur certaines de ces liaisons, les réductions ont été plus importantes qu'en 1989. En 1990, le nombre de types de réduction sur les routes du Nord a continué d'augmenter pour atteindre une moyenne de près de neuf par liaison. Les passagers de Cambridge Bay-Yellowknife, Fort McMurray-Calgary, Grande Prairie-Vancouver et Vancouver-Whitehorse ont eu accès à une gamme exceptionnellement élevée de tarifs réduits, car le choix qui leur a été offert était presque aussi considérable que sur bon nombre des 25 principales liaisons dans le Sud. Les réductions les plus marquées ont été habituellement de 55 p. 100 sur le tarif Économie ordinaire, et elles ont même été plus fortes encore sur certains marchés comme Québec-Wabush et Fort McMurray-Calgary. En 1990, une proportion plus élevée que jamais, soit plus de 49 p. 100, des passagers ont profité de tarifs réduits sur les routes du Nord.

Autre tendance qui a été relevée : l'apparition de tarifs Affaires sur près de la moitié des liaisons échantillonnées, ce qui révèle une demande croissante pour ce type de service de qualité supérieure dans le Nord.

LES SERVICES FERROVIAIRES

Faits saillants de 1990

Structure

CN et CP Rail ont procédé à d'importants transferts de lignes avec la Commission des transports du nord de l'Ontario et la compagnie Central Western Railway.

Performance

Une reprise au niveau des expéditions de blé a compensé en partie la diminution enregistrée dans le transport d'autres denrées causée par une conjoncture économique défavorable.

Le revenu net de CP Rail a été plus élevé que l'an dernier, mais CN a essuyé une perte.

Contrats confidentiels et accès à des services concurrentiels

Les contrats confidentiels demeurent la modification réglementaire la plus populaire auprès des expéditeurs.

Pour de nombreux expéditeurs, les dispositions sur l'accès à des services concurrentiels sont demeurées un atout dans leurs négociations avec les compagnies ferroviaires, qui, elles, en contestent toujours l'utilité.

Développements dans la réglementation

En matière de fiscalité et de réglementation, les grandes compagnies ferroviaires canadiennes ont réclamé l'abolition des différences entre le Canada et les États-Unis.

En 1990, l'Office a autorisé l'abandon de 823 milles de voies et révisé le mode d'établissement des coûts afin d'améliorer le calcul de la rentabilité immédiate et future des lignes.

Structure de l'industrie

Au Canada, les deux grandes compagnies ferroviaires pour le transport de marchandises, CN et CP Rail, détiennent plus de 90 p. 100 des recettes tirées de ce type de transport, la part de CN étant d'environ 30 p. 100 plus élevée que celle de CP Rail. Le reste des recettes va aux compagnies ferroviaires qui se retrouvent dans une des trois catégories suivantes : les compagnies régionales, les lignes en territoire canadien appartenant à des compagnies américaines et les compagnies d'acheminement au terminal ou de connexion.

Plusieurs transporteurs régionaux ont agrandi leur réseau.

Principalement, les compagnies ferroviaires régionales sont des services axés sur l'exploitation des ressources et dépendent de la santé financière de leurs principaux clients. Ainsi, Algoma Central a éprouvé des difficultés financières en 1990 en raison de la fermeture temporaire de son plus important client, Algoma Steel Corporation. Le gouvernement de l'Ontario a versé une subvention de cinq millions de dollars à la compagnie ferroviaire, et a indiqué qu'il est prêt, s'il le faut, à acquérir la ligne en raison de son importance pour la région. Trois autres transporteurs régionaux ont procédé à une expansion de leur réseau ferroviaire. Ontario Northland, qui appartient à la province, a obtenu l'autorisation finale pour acheter la ligne de CN entre Cochrane et Calstock en février 1991, tandis que CP Rail cédait deux de ses lignes, Coronation et Lacombe, à la compagnie Central Western Railway de l'Alberta, dont la longueur du réseau est passée de 170 à 470 kilomètres. BC Rail, qui appartient à la province et n'est pas réglementée par les autorités fédérales, a remis en état de service les 300 kilomètres et plus de la ligne de Dease Lake.

Une décision récente de la Cour suprême revêt une grande importance dans le contexte des changements structurels au réseau ferroviaire canadien : la Cour a soustrait Central Western à toute obligation à l'égard de la convention collective en vigueur avant l'acquisition de la subdivision Stettler, achetée à CN en 1986. Cette décision des tribunaux laisse une plus grande souplesse aux compagnies ferroviaires sur courte distance, qui peuvent ainsi opérer sous une structure de coûts plus concurrentielle. En même temps, elle offre de plus grandes perspectives de rationalisation aux grandes compagnies ferroviaires en rendant l'acquisition d'embranchements plus intéressante pour des transporteurs sur courte distance.

En 1990, un autre événement s'est produit qui pourrait avoir une incidence sur la structure de l'industrie ferroviaire. En effet, M.O.Q. Rail Inc. a demandé à l'Office de modifier son certificat d'aptitude émis en janvier 1990 pour lui permettre de desservir six nouveaux couloirs. L'Office n'émettra pas de certificat avant d'avoir traité une autre demande présentée par M.O.Q. Rail Inc. visant l'utilisation des voies de CN entre Moncton et Windsor.

L'analyse dont il est fait état dans l'examen annuel porte avant tout sur les activités des deux grandes compagnies, CN et CP Rail, lesquelles assurent la majorité du transport ferroviaire au Canada.

Au cours de 1990, CN et CP Rail ont poursuivi la rationalisation de leur réseau respectif et amélioré l'efficacité de leurs opérations, mais les deux compagnies ont aussi réduit leur effectif, élargi leurs services de transport intermodal, implanté solidement le principe des contrats confidentiels comme un moyen de commercialisation important et poursuivi le réalignement dans un axe nord-sud de leurs opérations.

La réduction des effectifs dans l'exploitation ferroviaire se poursuit depuis des dizaines d'années. Ainsi, de 1967 à 1985, les effectifs combinés de CN et de CP Rail ont diminué de près de 42 000 employés. Depuis 1985, 22 000 autres employés ont été rayés de l'effectif.

Il y a eu expansion des services de transport intermodal afin de placer les compagnies ferroviaires dans une meilleure position concurrentielle dans le contexte de libre-échange. Comme le secteur du transport évolue vers un environnement multimodal, l'amélioration des services de transport intermodal permet aux compagnies ferroviaires d'exploiter leur avantage concurrentiel, par rapport aux autres modes, sur les longues distances.

Central Western - Décision de la Cour suprême

En décembre 1990, la Cour suprême du Canada s'est prononcée sur un appel interjeté par Central Western Railway à savoir, si la compagnie ferroviaire était assujettie à la législation fédérale du travail pour l'exploitation d'une courte ligne de chemin de fer en Alberta, achetée à CN en 1986. La Commission des relations de travail du Canada avait déjà statué que la ligne exploitée par Central Western était régie par le Code canadien du travail, de sorte que ses employés étaient liés aux conventions collectives en vigueur à CN avant l'acquisition. Cette décision avait été maintenue par la Cour d'appel fédérale. Par une décision majoritaire, la Cour suprême du Canada a renversé le jugement de celle-ci et s'est prononcée en faveur de Central Western.

Pour établir si Central Western était une entreprise soumise à la législation fédérale du travail, la Cour devait trancher deux questions-clés :

- les activités de Central Western constituaient-elles une entreprise fédérale ?

La Cour a conclu que Central Western ne fournissait pas un service interprovincial. Le raccordement des réseaux et la relation commerciale entre Central Western et CN ne sont pas un motif suffisant pour considérer la première comme un chemin de fer interprovincial et non local.

- la compagnie Central Western fait-elle partie intégrante d'une entreprise fédérale ?

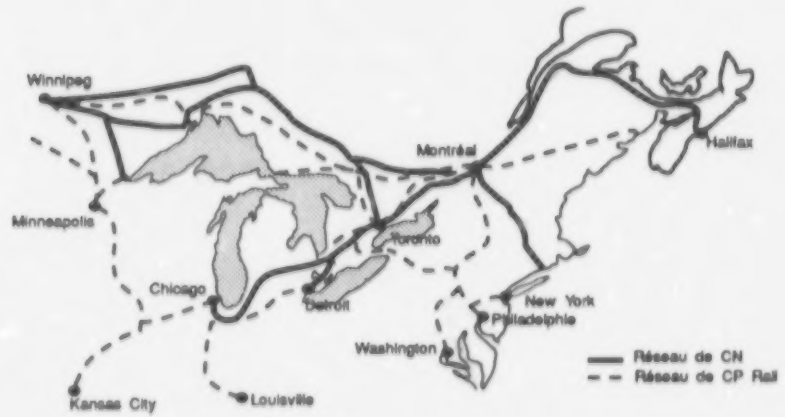
La Cour a conclu que l'exécution efficace des obligations de CN comme compagnie ferroviaire nationale ne dépendait pas des services de Central Western. De la même façon, l'exploitation des silos à grain ne dépend pas de manière critique des services de Central Western. Les grains pourraient être transportés d'une autre manière, par camion, par exemple, sans que l'exploitation des silos n'en souffre. Enfin, la Cour a rejeté la notion de réseau de transport du grain de l'Ouest, c'est-à-dire l'ensemble des pouvoirs réglementaires fédéraux concernant l'acheminement du grain au Canada, qui a été invoquée pour désigner Central Western comme entreprise fédérale.

CP Rail est revenu sur sa décision de vendre sa participation dans la Soo Line et a acheté les actions qu'elle ne contrôlait pas encore, soit 46 p. 100, pour devenir propriétaire exclusive de cette compagnie ferroviaire américaine. En janvier 1991, la compagnie a également conclu la transaction lui assurant la propriété de la

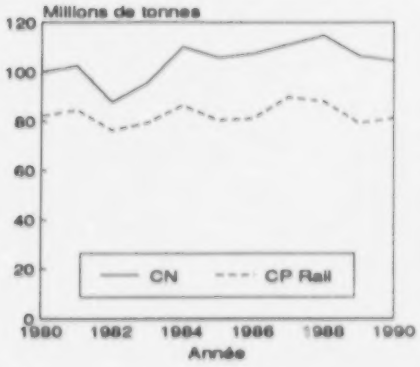
compagnie ferroviaire Delaware and Hudson (D&H) lorsque les droits d'exploitation sur d'autres compagnies ferroviaires américaines ont été confirmés, lui garantissant l'accès aux grands ports de New York et de Philadelphie. Grâce à ces transactions, CP Rail s'est solidement implanté sur les marchés ferroviaires du Midwest et du Nord-Est américains. CN est également présent dans le réseau ferroviaire américain grâce au Grand Trunk Western, au Duluth, Winnipeg and Pacific et au Central Vermont.

Le prolongement du réseau de CP Rail vers le nord-est des États-Unis a suscité des appréhensions chez les exploitants de port et les gouvernements du Canada atlantique. Ils craignent que CP Rail ne fournisse des services ferroviaires concurrentiels entre les grands ports américains de la côte est et les marchés du Canada central et du Midwest américain, ce qui menacerait la rentabilité non seulement des trains de conteneurs de CN entre Halifax et Montréal/Toronto, mais aussi du port de Halifax et de la ligne principale de CN qui dessert cette ville. D'autre part, l'acquisition de la compagnie D&H par CP Rail offre de nouvelles possibilités de concurrence et de taux réduits de transport de fret pour le Canada atlantique.

Implantation de CN et de CP Rail dans le réseau ferroviaire américain



GRAPHIQUE 4.1
Volume total des marchandises transportées

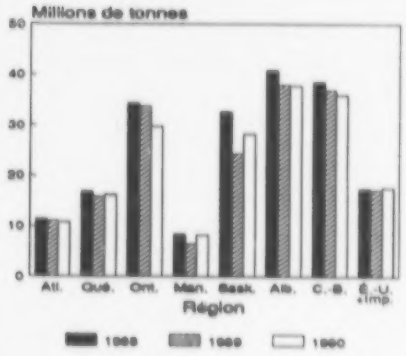


Trafic

Depuis une dizaine d'années, le trafic de CN et de CP Rail suit une évolution semblable. La part de CN a été d'environ 20 p. 100 supérieure à celle de CP Rail au début des années 80, alors que l'écart est de quelque 30 p. 100 depuis six ans (graphique 4.1). En 1990, le niveau du trafic ferroviaire est demeuré assez semblable à celui de 1989 : le trafic de CN a diminué de 1,8 p. 100 tandis que celui de CP Rail augmentait de 2,4 p. 100. En période de récession, la croissance de CP Rail peut étonner, mais elle s'explique par l'augmentation de la quantité de grain transporté.

Le tableau 4.1 présente un aperçu, par région, de l'évolution du trafic des deux compagnies ferroviaires. Il fournit des données sur le trafic régional de CN et de CP Rail au cours de la dernière décennie, mais il met également en évidence le

GRAPHIQUE 4.2
Trafic de CN et de CP Rail, par région d'origine



trafic des principales marchandises dans une comparaison en coupe entre le trafic de 1980 et celui de 1990. Un graphique sur chaque région illustre le changement annuel, depuis 1984, du trafic de marchandises expédiées. Pour 1988, ce type de renseignement était fourni dans l'examen annuel de l'an dernier. Afin d'assurer une continuité dans les données, l'annexe D.1 propose une analyse semblable, portant cette fois sur 1989.

À la différence de ce qui s'est passé en 1989, année où le trafic a diminué dans toutes les régions, l'évolution du trafic en 1990 a été différente selon les régions (graphique 4.2). Les deux compagnies ferroviaires ont profité d'une reprise des expéditions de grain à partir de la Saskatchewan et du Manitoba, ce qui a largement compensé les diminutions de trafic enregistrées en Colombie-Britannique et en Ontario. Le trafic originant des États-Unis a également connu une modeste progression pour les deux compagnies en 1990. La baisse d'environ un million de tonnes enregistrée dans le trafic provenant de la Colombie-Britannique s'explique avant tout par une diminution des expéditions de copeaux de bois et de bois d'œuvre. Quant à l'Ontario, le trafic en provenance de cette province a diminué de près de quatre millions de tonnes. Plus de la moitié de cette diminution est attribuable à la baisse des expéditions de minerais et de concentrés de fer, à cause de grèves dans les aciéries, et des expéditions de pierre à chaux. Un grand nombre d'autres marchandises sont aussi responsables de la diminution de trafic.

Si l'on compare l'évolution du trafic de chaque compagnie dans chacune des régions, on constate que CP Rail a absorbé les deux tiers de la diminution du trafic provenant de la Colombie-Britannique et CN, les trois quarts de la baisse observée en Ontario. CP Rail a profité des deux tiers de l'augmentation enregistrée en Saskatchewan.

Tout comme pour les expéditions, les livraisons des deux compagnies ont beaucoup fléchi en Ontario, et CP Rail a dû faire face à une diminution importante de son trafic livré en Colombie-Britannique. De fait, l'ensemble du trafic destiné au Canada a diminué de plus de quatre millions de tonnes pour CN et d'environ deux millions pour CP Rail. En grande partie, les pertes de CN ont été compensées par une augmentation de 2,4 millions de tonnes du trafic transfrontalier ou international. Quant au recul enregistré par CP Rail, il a été très largement compensé par les expéditions transfrontalières ou destinées à l'exportation, surtout de l'Ouest. Dans son ensemble, le trafic ferroviaire intérieur a diminué à cause de la récession, alors que le trafic découlant des échanges avec l'étranger a été à la hausse.

Le trafic de CP Rail a augmenté pendant que celui de CN diminuait.

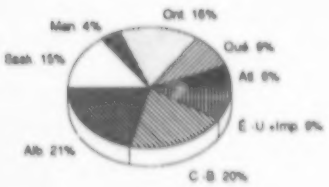
L'Office a également étudié les caractéristiques du trafic en 1990 en fonction de son origine et de sa destination. Depuis 1984, les deux compagnies ferroviaires ont vu leur trafic à l'intérieur de l'Ontario chuter de 25 p. 100. La percée continue du camionnage est remarquable depuis quelques années, surtout pour le transport sur courte distance à l'intérieur de la province. Par contre, en 1990, la diminution du trafic a été attribuable bien davantage aux grèves ou à la récession qu'à la concurrence entre les modes. En grande partie, la diminution du trafic de CN, soit 2,7 millions de tonnes par rapport à 1989, s'explique par la baisse des expéditions de minerais et de concentrés de fer à l'intérieur de la province. Le trafic de CP Rail dans la région a diminué de trois quarts de million de tonnes l'an dernier. Au cours de 1990, cette compagnie a également connu une baisse de son trafic provenant de la Colombie-Britannique, des expéditions de l'Alberta vers la Colombie-Britannique. Le trafic albertain de CN à destination des ports de l'Est est tombé de plus d'un demi-million de tonnes en 1990, de même que ses expéditions ontariennes vers les États-Unis. Ces reculs des deux compagnies ont été compensés par l'accroissement de leur trafic lié aux exportations au cours de 1990. Ainsi, pour CN, les exportations expédiées du Manitoba et de l'Ontario vers l'est ont été plus

(suite à la p. 62)

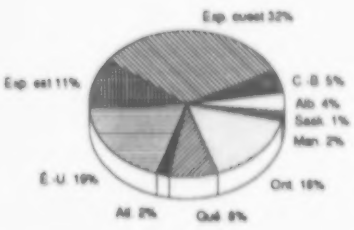
TABLEAU 4.1
Trafic ferroviaire - aperçu régional et historique

Les données sur le volume et la nature du trafic expédié à partir ou à destination de chacune des régions du Canada par les deux principales compagnies ferroviaires, CN et CP Rail, sont présentées au tableau suivant, qui fait ressortir l'évolution des caractéristiques du trafic et de la part du marché au cours de la décennie écoulée.

Livraisons par régions en 1990



Expéditions par régions en 1990



VOLUME DU TRAFIC (en millions de tonnes)							
	1980	1983	1984	1986	1988	1989	1990
Volume du trafic	181,5	163,2	195,1	182,9	200,4	183,5	184,4
MARCHANDISES EXPÉDIÉES (% par région)							
Atlantique	5	5	5	6	6	6	6
Québec	10	9	9	9	9	9	9
Ontario	25	20	20	20	17	18	16
Manitoba	5	5	5	5	4	4	4
Saskatchewan	16	17	16	13	16	13	15
Alberta	19	21	19	19	20	21	21
Colombie-Britannique	13	15	18	20	19	20	20
Importations : ports de l'Est	1	1	1	1	1	1	1
Importations : ports de l'Ouest	1	1	1	1	1	1	1
Importations : États-Unis	5	6	6	6	6	7	7
MARCHANDISES LIVRÉES (% par région)							
Atlantique	3	3	3	3	2	2	2
Québec	9	9	8	8	8	8	8
Ontario	19	17	20	20	18	19	16
Manitoba	3	2	2	2	2	2	2
Saskatchewan	2	1	1	1	1	1	1
Alberta	6	5	4	4	3	4	4
Colombie-Britannique	8	7	8	6	6	6	5
Exportations : ports de l'Est	14	17	14	12	12	10	11
Exportations : ports de l'Ouest	19	22	24	28	31	30	32
Exportations : États-Unis	17	17	16	16	17	18	19

TABLEAU 4.1 (suite)

En 1980, les deux compagnies ferroviaires ont transporté en tout 181,5 millions de tonnes de marchandises, la part de CN s'établissant à 55 p. 100. En 1990, le volume était passé à 184,4 millions de tonnes et la part de CN, à 56 p. 100.

Si la progression n'a été que de 1,6 p. 100 en 10 ans, les caractéristiques du trafic ont passablement évolué. Des gains importants ont été enregistrés dans le trafic en provenance de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ainsi que dans les importations d'origine américaine, mais cette croissance s'est accompagnée d'un déclin du trafic provenant de l'Ontario. Une croissance de 67 p. 100 dans les exportations de l'Ouest a compensé le recul enregistré sur presque tous les autres fronts.

En comparant 1990 à 1980...

... la part de marché détenu par CN a augmenté dans l'Atlantique, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique ainsi que pour le trafic d'origine américaine

... et

... la part de marché détenu par CP Rail a augmenté en Ontario, au Manitoba et en Saskatchewan, ainsi que pour les importations de l'Est et de l'Ouest.

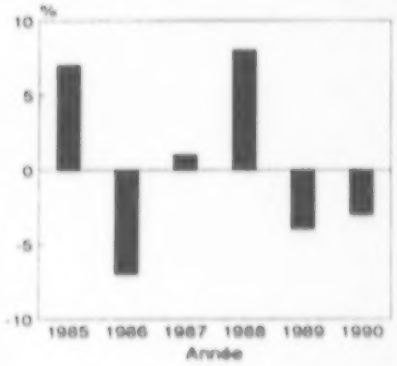
PART DE MARCHÉ DE CN ET DE CP RAIL PAR RÉGION D'ORIGINE DES MARCHANDISES

(en millions de tonnes)

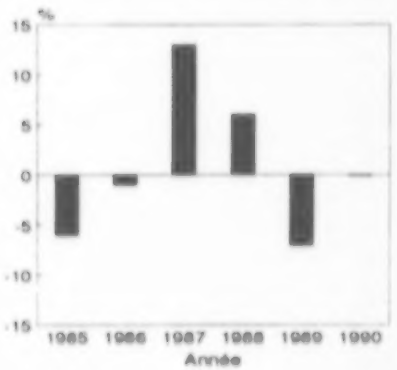
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990
Atlantique	**10,0**	**8,2**	**10,1**	**10,9**	**11,3**	**11,0**	**10,7**
CN	77 %	78 %	79 %	81 %	83 %	82 %	84 %
CP	23 %	22 %	21 %	19 %	17 %	18 %	16 %
Québec	**17,6**	**15,2**	**17,1**	**16,6**	**16,8**	**15,7**	**16,2**
CN	71 %	73 %	74 %	75 %	77 %	78 %	80 %
CP	29 %	27 %	26 %	25 %	23 %	22 %	20 %
Ontario	**44,8**	**32,2**	**38,4**	**36,0**	**34,3**	**33,6**	**29,7**
CN	58 %	59 %	54 %	56 %	56 %	58 %	55 %
CP	42 %	41 %	46 %	44 %	44 %	42 %	45 %
Manitoba	**9,4**	**8,4**	**9,0**	**9,9**	**8,4**	**6,4**	**8,2**
CN	60 %	54 %	54 %	53 %	55 %	56 %	54 %
CP	40 %	46 %	46 %	47 %	45 %	44 %	46 %
Saskatchewan	**29,5**	**28,1**	**32,2**	**23,6**	**32,6**	**24,4**	**28,2**
CN	54 %	46 %	50 %	52 %	50 %	50 %	48 %
CP	46 %	54 %	50 %	48 %	50 %	50 %	52 %
Alberta	**33,9**	**33,8**	**36,6**	**34,0**	**40,8**	**37,9**	**37,9**
CN	60 %	58 %	65 %	66 %	65 %	67 %	66 %
CP	40 %	42 %	35 %	34 %	35 %	33 %	34 %
C.-B.	**24,2**	**24,4**	**35,8**	**35,6**	**38,5**	**36,9**	**36,0**
CN	31 %	31 %	40 %	44 %	39 %	37 %	38 %
CP	69 %	69 %	60 %	56 %	61 %	63 %	62 %
Importations							
Ports de l'Est	**1,7**	**1,8**	**2,8**	**2,7**	**2,8**	**2,6**	**2,3**
CN	69 %	49 %	61 %	47 %	52 %	56 %	55 %
CP	31 %	51 %	39 %	53 %	48 %	44 %	45 %
Ports de l'Ouest	**1,2**	**1,0**	**1,4**	**1,8**	**2,4**	**2,4**	**2,2**
CN	83 %	78 %	84 %	58 %	54 %	57 %	52 %
CP	17 %	22 %	16 %	42 %	46 %	43 %	48 %
États-Unis	**8,9**	**9,9**	**11,3**	**11,5**	**12,1**	**12,1**	**13,0**
CN	20 %	46 %	49 %	44 %	52 %	53 %	52 %
CP	80 %	54 %	51 %	56 %	48 %	47 %	48 %

TABLEAU 4.1 (suite)

Marchandises provenant de la C.-B.
(pourcentage de variation annuelle)



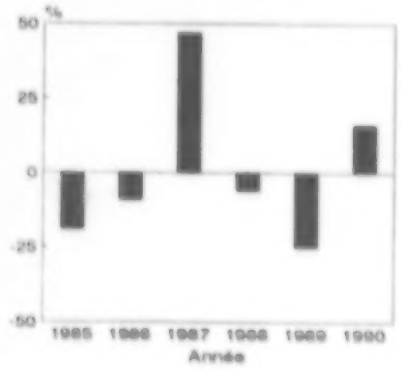
Marchandises provenant de l'Alberta
(pourcentage de variation annuelle)



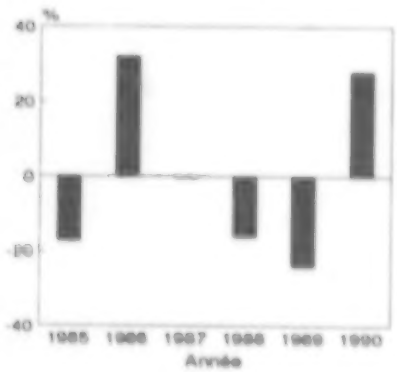
MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
COLOMBIE-BRITANNIQUE	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 24,2 millions de tonnes • charbon, 39 %; 93 % expédié par les ports de la côte ouest • bois d'œuvre, 14 %; 66 % vers les États-Unis • copeaux de bois, 15 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (86 %)	**1990 - 36,0 millions de tonnes** • charbon, 67 %; 92 % expédié par les ports de la côte ouest • bois d'œuvre, 12 %; 67 % vers les États-Unis • copeaux de bois, 7 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (83 %)
Tendances 1980-1990 • augmentation de 48 % de l'ensemble du trafic • augmentation de 153 % du charbon • augmentation de 23 % du bois d'œuvre • diminution de 34 % des copeaux de bois	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 13,7 millions de tonnes • copeaux de bois, 23 % • bases inorganiques, 3 % (ammoniac anhydre et soude caustique)	**1990 - 9,3 millions de tonnes** • copeaux de bois, 22 % • bases inorganiques, 8 % (ammoniac anhydre et soude caustique)
ALBERTA	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 33,9 millions de tonnes • charbon, 21 %, 63 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario • soufre, 22 %; 70 % expédié outre-mer • blé, 12 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest	**1990 - 37,9 millions de tonnes** • charbon, 23 %; 79 % expédié par les ports de la côte ouest, 21 % vers l'Ontario • soufre, 15 %; 79 % expédié outre-mer • blé, 12 %; 92 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest
Tendances 1980-1990 • augmentation de 12 % de l'ensemble du trafic • augmentation de 20 % du charbon • diminution de 22 % du soufre • diminution de 16 % du blé • forte augmentation du trafic des produits pétrochimiques	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 10,2 millions de tonnes • phosphate minéral, 16 % • pierre à chaux broyée, 8 %	**1990 - 7 millions de tonnes** • phosphate minéral, 13 % • pierre à chaux broyée, 10 %

TABLEAU 4.1 (suite)

Marchandises provenant de la Saskatchewan
(pourcentage de variation annuelle)



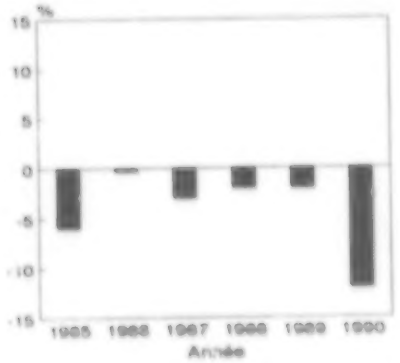
Marchandises provenant du Manitoba
(pourcentage de variation annuelle)



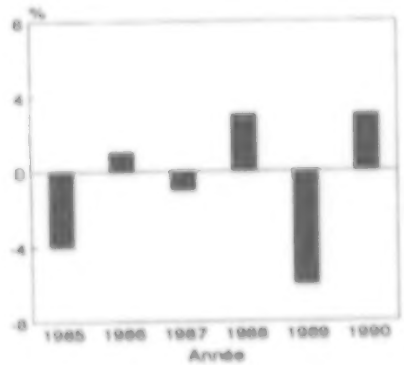
MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
SASKATCHEWAN	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 29,5 millions de tonnes • blé, 44 %; 25 % expédié par les ports de la côte ouest, 75 % par les ports canadiens de l'Est • potasse, 37 %; 33 % exporté par les ports de la côte ouest et 56 % vers les États-Unis • charbon, 2 %; expédié surtout vers le Manitoba	**1990 - 28,2 millions de tonnes** • blé, 37 %; 55 % expédié par les ports de la côte ouest, 44 % par les ports canadiens de l'Est et 1 % vers les États-Unis • potasse, 34 %; 39 % exporté par les ports de la côte ouest et 38 % vers les États-Unis • charbon, 6 %; expédié surtout vers l'Ontario
Tendances 1980-1990 • diminution de 4 % du trafic expédié, surtout à cause d'une baisse des expéditions de blé et de potasse • déplacement important du volume du blé expédié des ports canadiens de l'Est vers ceux de l'Ouest	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 2,8 millions de tonnes • fer et acier, 5 %	**1990 - 2,5 millions de tonnes** • fer et acier, 19 %
MANITOBA	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 9,4 millions de tonnes • blé, 28 %; 96 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est • orge, 6 %; 70 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est	**1990 - 8,3 millions de tonnes** • blé, 44 %; 98 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est • orge, 11 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest
Tendances 1980-1990 • diminution de 13 % du trafic dans l'ensemble, surtout à cause de la diminution des expéditions de pierre à chaux broyée • augmentation de 37 % du blé • augmentation de 53 % de l'orge	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 5,5 millions de tonnes • charbon, 8 %	**1990 - 3,7 millions de tonnes** • charbon, 13 %

TABLEAU 4.1 (suite)

Marchandises provenant de l'Ontario
(pourcentage de variation annuelle)

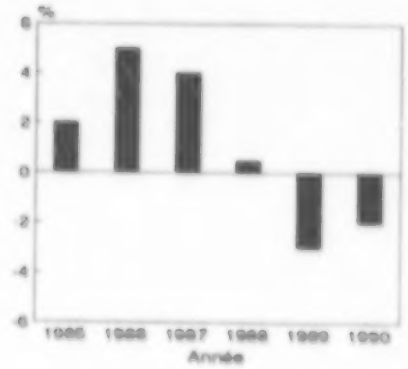


Marchandises provenant du Québec
(pourcentage de variation annuelle)



MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
ONTARIO	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 44,8 millions de tonnes • vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • minerais de nickel et de cuivre, 12 % • pâte à papier, 3 % • papier journal, 3 % • 78 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 64 %, vers des destinations ontariennes • 15 % du trafic exporté par rail aux États-Unis	**1990 - 39,7 millions de tonnes** • vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • minerais de nickel et de cuivre, 11 % • pâte à papier, 4 % • papier journal, 4 % • 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 55 %, vers des destinations ontariennes • 25 % du trafic exporté par rail aux États-Unis
Tendances 1980-1990 • diminution de 34 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, le bois à pâte en billes, le carburant diesel et la pierre à chaux	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 30 millions de tonnes • 13 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • charbon, 7 % • minerais de nickel et de cuivre, 16 %	**1990 - 30 millions de tonnes** • 12 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • charbon, 15 % • minerais de nickel et de cuivre, 11 %
QUÉBEC	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 17,6 millions de tonnes • 6 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • papier journal, 13 % • copeaux de bois, 10 % • 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • 25 % du trafic exporté par rail aux États-Unis	**1990 - 16,2 millions de tonnes** • 8 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • papier journal, 15 % • copeaux de bois, 7 % • 52 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • 41 % du trafic exporté par rail aux États-Unis
Tendances 1980-1990 • diminution de 8 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse répartie sur de nombreux produits	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 16,6 millions de tonnes • 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • copeaux de bois, 11 % • sel ordinaire, 3 %	**1990 - 14 millions de tonnes** • 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • copeaux de bois, 9 % • sel ordinaire, 6 %

Marchandises provenant de l'Atlantique
(pourcentage de variation annuelle)



Marchandises provenant des importations
(pourcentage de variation annuelle)

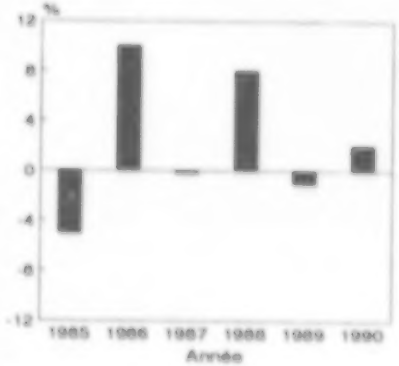


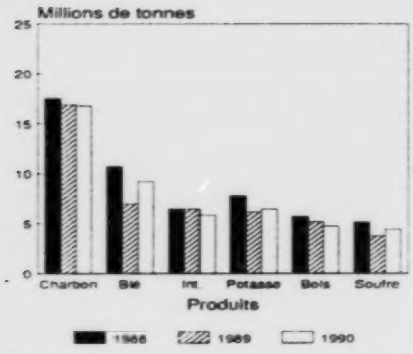
TABLEAU 4.1 (suite)

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
CANADA ATLANTIQUE	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 10 millions de tonnes • gypse, 41 %; exporté par les ports de l'Atlantique • pas de potasse en 1980 • charbon, 6 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse	**1990 - 10,7 millions de tonnes** • gypse, 47 %; exporté par les ports de l'Atlantique • potasse, 15 %; exportée par les ports de l'Atlantique • charbon, 9 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse
Tendances 1980-1990 • augmentation de 8 % de l'ensemble des marchandises expédiées • augmentation de 22 % du gypse • augmentation de 50 % du charbon	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 6,1 millions de tonnes • charbon, 10 %	**1990 - 6,4 millions de tonnes** • charbon, 23 %
IMPORTATIONS - Parts des principaux produits	
1980 - 11,8 millions de tonnes importations de l'Est - 1,7 million de tonnes • plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec • conteneurs sur wagons-plats, 75 % importations de l'Ouest - 1,2 million de tonnes • plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario, au Québec et à l'Alberta • phosphate minéral, 67 % • conteneurs sur wagons-plats, 17 % É.-U. - 8,9 millions de tonnes • 37 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 32 % réexporté aux États-Unis par rail • conteneurs sur wagons-plats, 5 % • moteurs de véhicules motorisés, 9 %	**1990 - 17,5 millions de tonnes** importations de l'Est - 2,3 millions de tonnes • plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec • conteneurs sur wagons-plats, 93 % importations de l'Ouest - 2,2 millions de tonnes • plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec • phosphate minéral, 48 % • conteneurs sur wagons-plats, 41 % É.-U. - 13 millions de tonnes • 48 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 28 % réexporté aux États-Unis par rail • conteneurs sur wagons-plats, 10 % • moteurs de véhicules motorisés, [illegible] %
Tendances 1980-1990 • augmentation de 49 % de l'ensemble du trafic des importations	
EXPORTATIONS - Parts des principaux produits	
1980 - 91,3 millions de tonnes ports canadiens de l'Est, 25,5 millions de tonnes ports de la côte ouest, 35 millions de tonnes É.-U., 30,8 millions de tonnes • charbon, 20 % • blé, 22 %	**1990 - 113,3 millions de tonnes** ports canadiens de l'Est, 20,4 millions de tonnes ports de la côte ouest, 58,5 millions de tonnes É.-U., 34,4 millions de tonnes • charbon, 31 % • blé, 17 %

(suite de la p. 55)

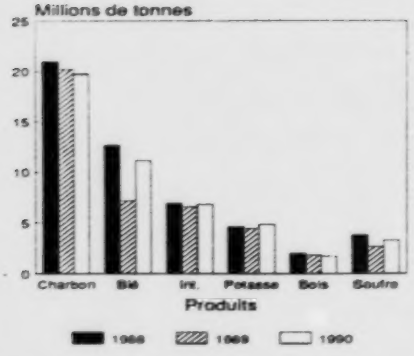
importantes en 1990 que l'année précédente. Pour les deux compagnies, les exportations provenant de la Saskatchewan ont été largement supérieures à celles de 1989. Les expéditions de grain de CP Rail en provenance du Manitoba et de la Saskatchewan, acheminées vers les ports d'exportation de l'Est, ainsi que les expéditions de la Saskatchewan vers les ports d'exportation de l'Ouest, ont été plus élevées qu'en 1989.

GRAPHIQUE 4.3
Marchandises transportées par CN, par groupe de produits



Int.=Intermodal; Bois= bois d'oeuvre

GRAPHIQUE 4.4
Marchandises transportées par CP Rail, par groupe de produits



Int.= Intermodal; bois= bois d'oeuvre

Au cours des vingt dernières années, la composition du trafic ferroviaire a changé considérablement. Les mouvements de marchandises en vrac en l'occurrence, le charbon, la potasse, le bois d'œuvre, le soufre, les copeaux de bois, le gypse, ainsi que ceux de pâte à papier et de papier journal, ont crû au point où ils représentent la moitié du trafic total, si l'on exclut les expéditions de grain régies par des dispositions législatives particulières. La majeure partie de ce trafic de marchandises en vrac est destinée aux marchés d'outre-mer et aux États-Unis. Les graphiques 4.3 et 4.4 montrent, pour CN et CP Rail respectivement, les tendances des expéditions de certaines marchandises importantes entre 1988 et 1990.

- Le **charbon** est demeuré, et de loin, le produit avec le plus fort volume, tant pour CN que pour CP Rail, car il a constitué 20 p. 100 de tout le trafic en 1990. CP Rail a subi une baisse de plus de 2 p. 100 du volume transporté de ce produit et CN, une diminution de 1 p. 100. Des problèmes de négociation avec l'industrie sidérurgique japonaise et une grève d'environ un mois chez BC Rail ont été les principales causes de cette légère diminution.

- Le transport du **blé** a augmenté de 44 p. 100 au cours de 1990, mais cette progression n'a permis de récupérer que les deux tiers de la baisse survenue en 1989, année où les expéditions ont chuté en raison de la sécheresse de 1988. CP Rail, qui a davantage souffert des effets de cette sécheresse que CN, a aussi enregistré la plus forte reprise de son trafic de blé en 1990. La compagnie a transporté 4 millions de tonnes de blé de plus en 1990, alors que la différence n'a été que d'un peu plus de 2 millions de tonnes pour CN.

- Les expéditions de **potasse** ont augmenté de 6 p. 100, CP Rail s'appropriant la majeure partie de cette croissance. Cette dernière est attribuable à une augmentation des ventes d'outre-mer et aux États-Unis causée par une légère augmentation de la consommation mondiale. En 1990, le trafic à destination des États-Unis et de pays d'outre-mer a été de 10 p. 100 plus important qu'en 1989. Si les deux compagnies ont connu un accroissement de ce trafic, c'est CP Rail qui a transporté la plus grande partie du volume supplémentaire de 1990.

- Les expéditions de **bois d'œuvre** ont encore diminué en 1990, ce qui s'explique principalement par la faiblesse du secteur du bâtiment en Amérique du Nord et, dans une moindre mesure, par l'appréciation du dollar canadien. CN, qui, par le passé, a toujours transporté beaucoup plus de bois d'œuvre que CP Rail, a vu son trafic diminuer de 9 p. 100 comparativement à 4 p. 100 pour CP Rail. Pour les deux compagnies, le recul a été plus marqué, sur le marché intérieur, dans les expéditions vers le Canada central. CP Rail a néanmoins enregistré une certaine croissance de ses expéditions vers les États-Unis.

- Le transport de **soufre** a été nettement relancé en 1990, avec une croissance de plus de 20 p. 100 par rapport à 1989. L'augmentation a été du même ordre pour les deux transporteurs en 1990. Environ les deux tiers de l'accroissement s'expliquent par la hausse de la demande aux États-Unis et le dernier tiers, par les exportations de l'Ouest.

D'autres marchandises importantes, telles que la pâte à papier, les copeaux de bois, le papier journal et le gypse, qui représentent environ 10 p. 100 du trafic total, ont généré, en 1990, un volume d'activités comparable à celui de l'année antérieure, avec seulement quelques augmentations ou diminutions qui se sont compensées les unes les autres.

Il y a eu d'autres marchandises qui ont connu une diminution du trafic de plus d'un demi-million de tonnes en 1990 : le minerai et les concentrés de fer, la ferraille, la pierre à chaux, le carburant diesel, le groupe des gaz raffinés et transformés, les bases inorganiques, les alcools et dérivés, le groupe formé par l'orge, l'avoine et le colza. Des grèves prolongées dans les aciéries ontariennes ont entraîné une diminution de plus de 1,5 million de tonnes du trafic de minerai et de concentrés de fer et de plus d'un demi-million de tonnes de ferraille. En 1990, le transport de pierre à chaux a diminué de 0,75 million de tonnes à cause d'un ralentissement dans la construction de routes. La diminution a été de 0,5 million de tonnes pour le carburant diesel, mais ce recul a été largement compensé par une augmentation dans le transport de mazout. La baisse a été de plus de 0,5 million de tonnes pour l'orge, l'avoine et le colza, qui représentent environ 5 p. 100 du trafic.

De nombreuses marchandises sont acheminées par les services intermodaux de ces compagnies, le tout générant une partie appréciable des recettes et du volume de fret de CN et de CP Rail. En termes de volume, ce type de transport vient au troisième rang pour les compagnies ferroviaires. Ces dernières années, celles-ci ont beaucoup investi pour moderniser leurs services intermodaux. En 1990, ce type de trafic a néanmoins diminué de 3,1 p. 100 : diminution de volume de 9,2 p. 100 à CN et augmentation de 2,9 p. 100 à CP Rail. La baisse accusée par CN découle principalement d'une diminution des marchés des États-Unis et des importations de l'Est, destinées au Canada central, ainsi que d'une baisse du trafic du Québec vers les États-Unis. La diminution du trafic vers le Canada central semble refléter la récession qui sévit actuellement dans cette région. La croissance du trafic intermodal de CP Rail, en 1990, est imputable aux expéditions américaines vers le Québec.

Concurrence

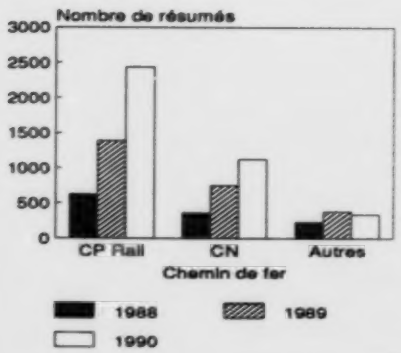
Contrats confidentiels

Le recours aux contrats confidentiels, toujours prisés des expéditeurs et des compagnies ferroviaires, a encore augmenté de façon significative en 1990.

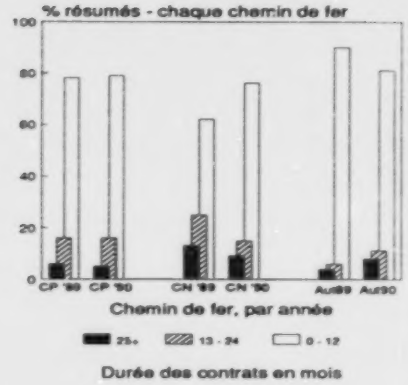
Dépôt de contrats

Les nouveaux contrats ont augmenté de 54 p. 100 par rapport à 1989 : 3 900 contrats ont été signés au cours de l'année. CP Rail a fait passer sa part à 62 p. 100 des contrats déposés et la part de CN s'établit à 29 p. 100. Les 9 p. 100 restants ont été déposés par les transporteurs suivants : CSX Transportation, Burlington Northern, Norfolk and Western, Wisconsin Central, Consolidated Rail Corporation, Algoma Central, Southern Railway Company et le Chemin de fer QNS&L. Ces transporteurs ont déposé 11 p. 100 de contrats de moins en 1990, tandis que le nombre de contrats déposés par CP Rail a augmenté de 75 p. 100 et celui de CN, de presque 50 p. 100 (graphique 4.5).

GRAPHIQUE 4.5
Nombre de résumés de contrats confidentiels déposés par transporteur



GRAPHIQUE 4.6
Durée des contrats confidentiels déposés en 1589 et 1990

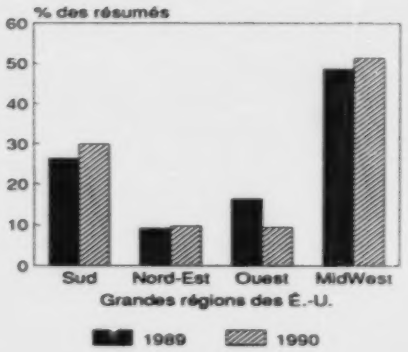


Le nombre de contrats confidentiels déposés chaque année au Canada a progressé, en moyenne, au rythme impressionnant de 79 p. 100 par année depuis 1988, première année où ces contrats sont devenus légaux. À titre de comparaison, les États-Unis autorisent ces contrats depuis 1980 et la progression annuelle moyenne a été de 66 p. 100 entre 1980 et le premier trimestre de 1989. Selon l'Association of American Railroads, les contrats confidentiels portent sur environ 60 p. 100 du fret ferroviaire aux États-Unis. Au Canada, CN et CP Rail estimaient que, en 1990, environ 70 p. 100 de leurs recettes tirées d'autres sources que le transport du grain provenaient du transport de marchandises régi par des contrats confidentiels.

Une étude des contrats confidentiels révèle que la durée moyenne, légèrement supérieure à un an en 1989, a fléchi pour s'établir à environ onze mois en 1990. Cependant, la répartition entre les différentes durées est demeurée relativement constante dans l'ensemble du secteur ferroviaire au cours des deux dernières années. Toutefois, il faut préciser que CN a déposé en 1990 un plus fort pourcentage de contrats d'un an ou moins qu'en 1989 (graphique 4.6). Alors que la répartition entre les différentes durées est demeurée constante pour CP Rail, les autres compagnies ferroviaires ont déposé un plus fort pourcentage de contrats à plus long terme en 1990 qu'en 1989, ce qui atténue l'importance relative des contrats de courte durée. Il semble y avoir une tendance, dans le transport ferroviaire, à préférer les contrats d'un an, car les trois quarts des contrats déposés en 1990 portaient sur un an ou moins. Moins de 10 p. 100 des contrats déposés portent sur une période supérieure à deux ans.

En 1990, il y a eu une diminution marquée du nombre de contrats à reconduction tacite, c'est-à-dire ceux dont les conditions sont automatiquement reconduites après la date d'expiration prévue, à moins qu'une des deux parties n'avise l'autre qu'elle mettra fin à l'entente. En effet, seulement 9 p. 100 de tous les nouveaux contrats déposés en 1990 étaient de cette nature, alors que la proportion était de 25 p. 100 en 1989. À CN, la proportion des contrats à reconduction tacite a été de moitié inférieure à celle de 1989. Quant à CP Rail, moins de 5 p. 100 de ses contrats signés en 1990 comportaient une clause de reconduction tacite. Encore une fois, ce phénomène peut s'expliquer par les incertitudes soulevées par la récession.

GRAPHIQUE 4.7
Pourcentage des points d'origine situés aux États-Unis par grande région



Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat.

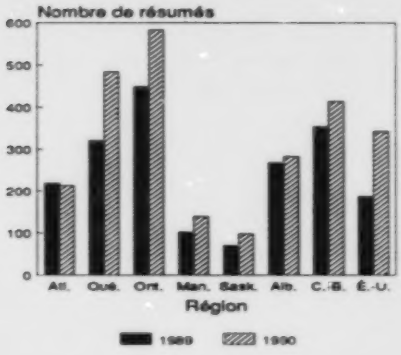
Répartition régionale des contrats

Pour ce qui est des points d'origine déclarés dans les résumés de contrats confidentiels, la répartition régionale de 1990 est très semblable à celle de 1989. Des points d'origine situés au Canada figurent dans 87 p. 100 des nouveaux contrats déposés, et les points d'origine situés aux États-Unis constituent les 13 p. 100 restants. La proportion du Canada atlantique comme point d'origine a légèrement diminué par rapport à 1989. Pour toutes les autres régions, les chiffres sont presque identiques à ceux de 1989, et les points d'origine situés au Canada central sont répertoriés dans plus de 40 p. 100 des résumés.

Afin de mieux illustrer les points d'origine et de destination du trafic ferroviaire transfrontalier acheminé aux termes de contrats confidentiels, les États-Unis ont été divisés en quatre grandes régions, comme le montre la carte à la page suivante.

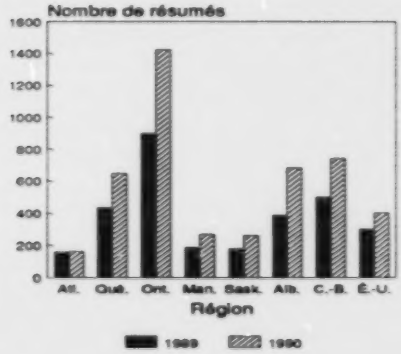
Les régions du Sud et du Midwest englobent une proportion encore plus forte des points d'origine situés aux États-Unis que les 75 p. 100 de 1989 (graphique 4.7).

GRAPHIQUE 4.8
Points d'origine répertoriés dans les résumés de contrat de CN



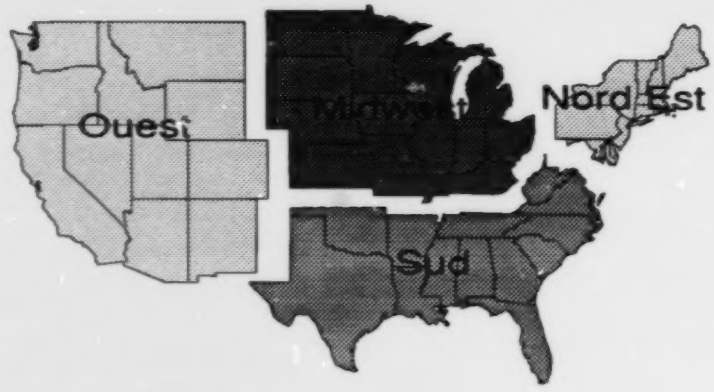
Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat. Par conséquent, le nombre de points d'origine est supérieur à celui de contrats.

GRAPHIQUE 4.9
Points d'origine répertoriés dans les résumés de contrat de CP Rail



Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat. Par conséquent, le nombre de points d'origine est supérieur à celui de contrats.

Régions majeures des États-Unis



Tout comme CP Rail, CN a déposé des contrats indiquant des points d'origine situés dans toutes les régions du pays et aux États-Unis, mais on remarque entre eux d'importantes différences dans la répartition régionale (graphiques 4.8 et 4.9). Les provinces de l'Atlantique sont plus souvent répertoriées dans les contrats de CN que dans ceux de CP Rail, ce qui s'explique par l'importance relative des deux réseaux dans la région. En 1990, CN a aussi devancé CP Rail pour la proportion des résumés de contrat comportant des points d'origine situés au Québec et aux États-Unis. Par ailleurs, la proportion des points d'origine situés en Ontario est plus forte dans les contrats de CP Rail. Quant aux résumés de contrat des autres transporteurs, ils contiennent la majorité des points d'origine situés aux États-Unis, l'importance relative des régions canadiennes ayant diminué de 10 p. 100 en 1990 pour s'établir à 48 p. 100 pour l'ensemble de leurs résumés. La plupart viennent de compagnies ferroviaires américaines qui déposent des résumés auprès de l'Office. Plus de la moitié des points d'origine identifiées dans ces résumés sont en Ontario.

Quant aux points de destination indiqués dans les résumés des contrats confidentiels, toutes les régions du pays et des États-Unis sont plus uniformément représentées qu'elles ne le sont pour les points d'origine. Ainsi, le Canada central représentait seulement le tiers des destinations et les États-Unis figuraient dans 23 p. 100 des résumés comme point de destination. Selon les points de destination situés au Canada, la répartition régionale des résumés n'a guère changé entre 1989 et 1990. Pour ce qui est des destinations américaines, la région qui vient au deuxième rang, le Nord-Est, a augmenté sa représentation en 1990, comblant l'écart avec la région qui la précède, le Midwest. Comme dans le cas des points d'origine, les points de destination situés dans l'ouest du Canada sont plus nombreux pour CP Rail, tandis que c'est CN qui domine dans le Canada atlantique. Plus de 40 p. 100 des destinations américaines de CN se trouvent dans le Nord-Est, alors que ce pourcentage est légèrement supérieur à 25 p. 100 pour CP Rail. Enfin, les autres transporteurs indiquent des régions canadiennes dans la moitié de leurs résumés de contrats confidentiels et les quatre régions américaines sont bien représentées.

Les jumelages de points d'origine et de destination situés au Canada figurant dans les résumés des contrats confidentiels représentaient 67 p. 100 de tous les jumelages en 1990, alors que la proportion était de 70 p. 100 en 1989. Plus de 30 p. 100 des cas concernent des jumelages Canada-États-Unis. Si on étudie les points d'origine canadiens jumelés à des destinations américaines, près de 40 p. 100 des points situés

en Saskatchewan sont jumelés à des destinations situées aux États-Unis, surtout dans le Midwest. D'autre part, les points d'origine situés au Manitoba et dans le Canada atlantique sont, proportionnellement, jumelés moins souvent à des destinations américaines. De plus, le Canada central est indiqué comme point de destination la moitié du temps avec des points d'origine situés dans le Sud et le Midwest américains. La forte présence de CP Rail dans l'Ouest est attestée une fois de plus, car le tiers de ses résumés indiquent l'Ontario comme point d'origine et la Colombie-Britannique ou l'Alberta comme lieu de destination, alors que la proportion n'est que du cinquième dans le cas de CN. Quant aux autres transporteurs, leur proportion de jumelage entre des points d'origine et de destination situés au Canada a été de 9 p. 100 en 1990, ce qui est bien inférieur à la moyenne de 67 p. 100 de l'ensemble des compagnies ferroviaires. Presque tous les résumés de cette catégorie qui donnent des points d'origine situés au Canada, à l'ouest de l'Ontario, indiquent uniquement des destinations américaines. Les quatre cinquièmes de ces destinations sont situées dans l'Ouest ou dans le Midwest. De manière analogue, pour ce même groupe de transporteurs, les régions du Sud et du Nord-Est américains figurent dans 60 p. 100 comme destination dans les résumés indiquant des points d'origine situés à l'est du Manitoba.

Produits transportés par contrats confidentiels

En 1990, les produits des industries de la chimie, des pâtes et papiers, du bois d'œuvre, de l'alimentation et du pétrole représentaient la majeure partie des marchandises visées par les contrats confidentiels. Ce sont les mêmes cinq catégories qu'en 1989, sauf que leur classement par ordre de fréquence diffère. Un nombre beaucoup plus grand de contrats contient les produits chimiques et/ou les pâtes et papiers, tandis que l'augmentation du nombre de contrats de bois d'œuvre n'a été que marginale.

Il y a eu beaucoup plus de contrats de bois d'œuvre expédié de la Colombie-Britannique que pour toute autre combinaison produit-région. Les produits chimiques de l'Ontario, les pâtes et papiers du Québec et les produits alimentaires de l'Ontario viennent ensuite par ordre d'importance.

Plus du quart des contrats portant sur les produits chimiques de l'Ontario indiquent une destination américaine. Quant aux contrats visant les pâtes et papiers, 96 p. 100 des points d'origine sont situés au Canada, surtout au Québec et en Ontario, mais 45 p. 100 des destinations sont américaines. Environ 40 p. 100 des résumés de contrat sur le transport du bois de la Colombie-Britannique indiquent des destinations américaines, dont la moitié dans le Nord-Est, et 20 p. 100, des destinations ontariennes présumément vers des centres de redistribution. Parmi les autres importants jumelages expédition-destination, notons les produits chimiques expédiés d'Alberta et de Saskatchewan vers l'ouest des États-Unis et le Midwest, les produits chimiques américains en Ontario, le bois d'œuvre de l'Alberta vers l'Ontario et le Québec, probablement vers des centres de redistribution, les produits alimentaires américains destinés à l'Ontario, au Québec et au nord-est des États-Unis et, enfin, les produits pétroliers et houillers de l'Ontario et de la Saskatchewan expédiés vers le Nord-Est et le Midwest américains.

Expéditeurs et contrats confidentiels

Les expéditeurs ont continué d'acheminer une plus grande partie de leur trafic par contrats confidentiels et ces contrats sont, pour eux, le plus important élément de concurrence.

Selon l'enquête de l'Office auprès des expéditeurs, en 1990, ceux-ci ont continué à utiliser de plus en plus les contrats confidentiels, car un plus grand nombre de répondants ont déclaré en avoir conclu. La proportion atteint 61 p. 100 chez ceux qui ont expédié des marchandises par voie ferrée. Même si des expéditeurs de toutes les tailles avaient des contrats, c'était plus souvent le cas chez les plus importants; 90 p. 100 des plus grands utilisateurs de chemin de fer ayant répondu à l'enquête ont signalé avoir des contrats confidentiels avec les compagnies canadiennes en 1990. Des expéditeurs de tous les groupes industriels ont déclaré avoir des contrats, mais ceux de quatre secteurs d'activité - produits alimentaires, bois, produits chimiques, papiers et produits connexes - représentent près des deux tiers des répondants avec des contrats confidentiels.

Pour la troisième année consécutive, les expéditeurs ayant des contrats confidentiels ont signalé, dans leurs réponses à l'enquête de l'Office, un accroissement de la proportion de leurs marchandises expédiées par rail en vertu de ces contrats. La proportion moyenne signalée pour 1990 est supérieure à 70 p. 100 alors qu'elle était de 65 p. 100 en 1989 et de 60 p. 100 en 1988. Il s'agit de moyennes non pondérées, établies à partir des réponses reçues à l'enquête menée auprès des expéditeurs; il ne faut pas les confondre avec les estimations des compagnies ferroviaires évoquées précédemment. Pour les expéditeurs de toute taille, la proportion des marchandises visées par un contrat peut varier entre moins de 10 et plus de 90 p. 100, mais, en règle générale, les proportions sont plus élevées chez les expéditeurs les plus importants ayant répondu à l'enquête. La proportion moyenne ne varie pas beaucoup d'une industrie à l'autre, mais la plus élevée est observée dans les secteurs des produits chimiques et des papiers et produits connexes.

Dans l'ensemble, quelque 35 p. 100 des répondants affirment avoir expédié une plus grande partie de leur fret ferroviaire par contrat, par rapport à 1989, et la proportion tend à augmenter avec la taille de l'expéditeur. Seulement 3 p. 100 des répondants ont déclaré que le pourcentage de leurs expéditions ferroviaires visées par un contrat avait diminué en 1990. Les expéditeurs des secteurs des mines et carrières, des forages pétroliers, des produits raffinés du pétrole et ceux du charbon ainsi que les grossistes sont au nombre de ceux qui ont déclaré avoir expédié une plus forte proportion de leurs marchandises en vertu de contrats. Les répondants ayant déclaré que leur proportion avait augmenté en 1990 figurent aussi parmi ceux dont le volume total de fret ferroviaire a été à la hausse. Dans cette catégorie, il y a eu deux fois plus de répondants ayant indiqué un volume de fret ferroviaire à la hausse qui ont signalé avoir transféré du trafic du camion au train pendant l'année que ce ne fut le cas pour ceux dont le trafic est demeuré inchangé. Ils ont aussi été relativement plus nombreux à avoir des contrats qui expiraient pendant l'année, lesquels ont été renouvelés avec des modifications.

En négociant ou en renégociant des contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1990, la plupart des usagers du rail ont dit que les concessions tarifaires étaient ce qu'ils cherchaient le plus à obtenir, facteur suivi par les garanties de service et celles contre les hausses tarifaires ainsi que par les garanties relatives à l'équipement. Ce classement ne varie guère en fonction de l'importance de l'usager, mais il faut noter que les petits expéditeurs insistent plus que la moyenne sur les garanties relatives à l'équipement.

TABLEAU 4.2
Facteurs importants dans les contrats confidentiels pour les expéditions

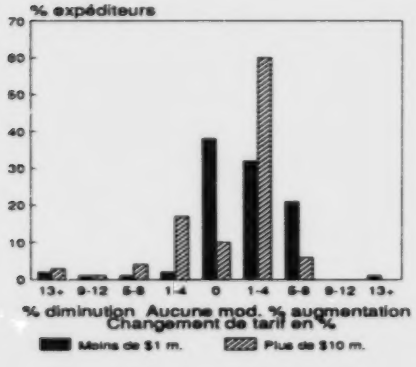
Facteur	Classement		
	1990	1989	1988
Concessions tarifaires	1	1	1
Garanties de service	2	3	3
Garanties contre les hausses tarifaires	3	2	2
Garanties relatives à l'équipement	4	4	4
Décharge de magasinage	5	5	5
Clauses d'acheteur le plus favorisé	6	6	6
Marge de crédit	7	7	7

Tarifs

Les contrats confidentiels ont aidé les expéditeurs à contrôler leurs coûts de transport ferroviaire.

Les expéditeurs ayant répondu à l'enquête de l'Office ont déclaré une augmentation moyenne d'environ 1,3 p. 100 de leurs tarifs de transport ferroviaire. Les trois cinquièmes des expéditeurs ont dit qu'ils avaient eu à faire face à une augmentation de tarifs, tandis que les autres se divisent également entre ceux qui ne déclarent aucun changement et ceux qui signalent une diminution. Ces proportions varient peu, que l'expéditeur soit captif d'une seule compagnie ferroviaire ou qu'il ait accès à plus d'une compagnie dans les limites de la zone d'interconnexion de 30 kilomètres. Si les petits expéditeurs étaient plus fréquents à ne déclarer aucun changement de tarifs, les hausses auxquelles ils ont été effectivement soumis étaient souvent plus importantes que pour les grands expéditeurs. Généralement, les hausses tarifaires moyennes étaient inversement proportionnelles à la taille des expéditeurs. Une plus forte proportion des grands expéditeurs ont signalé des diminutions de tarifs comparativement aux petits (graphique 4.10). Procurant aux compagnies ferroviaires la majeure partie de leurs recettes, les grands expéditeurs ont déclaré des augmentations moyennes de moins de 1 p. 100.

GRAPHIQUE 4.10
Modifications de tarifs ferroviaires signalées par les grands et les petits expéditeurs

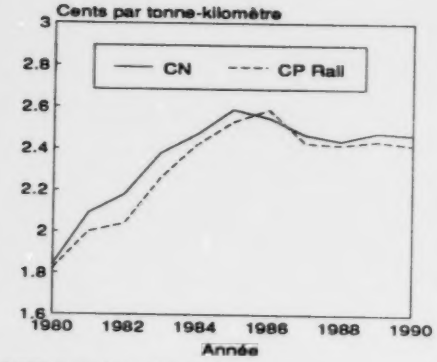


La proportion des expéditeurs déclarant une hausse de tarifs a été plus élevée dans le secteur de l'énergie, tandis que les diminutions les plus nombreuses ont été déclarées dans celui des produits forestiers, ce qui reflète vraisemblablement la performance économique propre à ces secteurs au cours de l'année.

Comme au cours des deux années précédentes, les expéditeurs ont été invités à décrire la réaction de leur entreprise à une hausse générale des tarifs de marchandises décrétée, en 1990, par une compagnie ferroviaire canadienne. Ceux qui ont affirmé qu'ils absorbaient la hausse ont subi une augmentation moyenne des tarifs ferroviaires six fois plus élevée que ceux qui ont dit avoir réussi à négocier une réduction, ce qui s'avère particulièrement vrai chez les usagers de taille moyenne ou petite. En règle générale, les répondants qui ont déclaré avoir été en négociations en 1990 avec les compagnies ferroviaires canadiennes ont subi des augmentations tarifaires moyennes plus faibles que ceux qui se sont abstenus.

Les contrats confidentiels ont assurément eu une incidence sur les modifications tarifaires auxquelles ont eu à faire face les expéditeurs. La proportion des répondants qui signalent une diminution des tarifs ferroviaires est quatre fois plus élevée chez ceux qui ont des contrats que chez les autres, et l'augmentation moyenne des tarifs est moitié moins forte pour ceux qui ont des contrats que pour les autres. Les expéditeurs ayant des contrats avec les compagnies ferroviaires

GRAPHIQUE 4.11
Recettes par tonne-kilomètre - CN et CP Rail



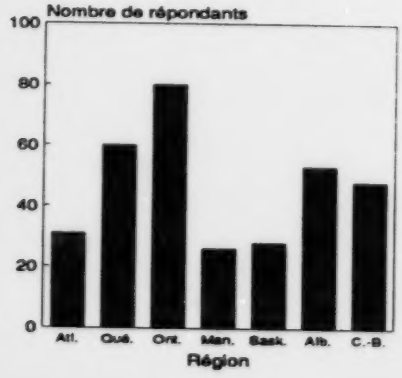
1990: Données préliminaires

canadiennes transportant plus de 70 p. 100 de leur trafic ferroviaire canadien par contrats ont déclaré des hausses tarifaires moyennes de 0,5 p. 100 seulement. À l'instar de ces derniers, les répondants ayant expédié en 1990 une plus grande partie de leurs marchandises par contrats qu'en 1989 déclarent des augmentations moyennes beaucoup plus faibles que ceux qui ont conservé la même proportion.

La grande majorité des entreprises de toutes les tailles et de tous les groupes industriels ont déclaré que leurs tarifs contractuels étaient inférieurs aux tarifs publiés; cela se vérifiait, peu importe le pourcentage de marchandises visées par les contrats avec les compagnies ferroviaires canadiennes. Environ 25 p. 100 des expéditeurs ayant des contrats confidentiels en 1989 et en 1990 ont déclaré que les tarifs de 1990 étaient inférieurs à ceux de 1989, 25 p. 100 n'ont subi aucune modification et 50 p. 100 ont dû accepter une hausse. En proportion, les grands expéditeurs ont été plus nombreux à signaler des tarifs contractuels plus bas que ce ne fut le cas chez les petits, dont bon nombre n'ont subi aucune modification des tarifs. Généralement, le pourcentage de marchandises expédiées par contrats ne change rien à la situation. Par contre, une plus forte proportion des expéditeurs ayant augmenté, entre 1989 et 1990, la part de leur trafic ferroviaire de marchandises acheminées par contrats ont signalé des baisses de tarifs contractuels, ce qui n'a pas été le cas chez les expéditeurs ayant conservé le même pourcentage.

Bien que les réponses de l'enquête révèlent une augmentation moyenne des tarifs ferroviaires de 1,3 p. 100, les recettes moyennes par tonne-kilomètre déclarées par CN et CP Rail ont fléchi en 1990 (graphique 4.11). Le niveau de ces recettes subit l'influence du niveau général des tarifs-marchandises déterminés par la concurrence, mais il dépend aussi énormément de la composition du trafic et de la distance moyenne des trajets. Si, pendant une année donnée, les compagnies ferroviaires transportent une proportion plus faible de marchandises dont le tarif est élevé, les recettes moyennes par tonne-kilomètre tendent à baisser, et une augmentation de la longueur moyenne des trajets aurait le même effet, car les taux par kilomètre, généralement, diminuent lorsque la distance augmente. Au cours de 1990, il y a eu augmentation du volume des marchandises en vrac à tarif relativement bas et une diminution de celles dont le tarif est relativement élevé, par exemple les véhicules automobiles et d'autres produits manufacturés. En outre, la longueur moyenne des trajets a légèrement augmenté. Tous ces facteurs, combinés au jeu de la concurrence, expliquent probablement la diminution des recettes moyennes des compagnies ferroviaires par tonne-kilomètre.

GRAPHIQUE 4.12
Ventilation régionale des expéditeurs estimant que les contrats confidentiels ont une incidence favorable



Opinion des expéditeurs

Pour la troisième année de suite, autant les petits, les moyens commes les grands expéditeurs ayant répondu à l'enquête déclarent que les contrats confidentiels sont le facteur qui compte le plus pour obtenir des conditions concurrentielles pour les services ferroviaires. Selon des enquêtes indépendantes menées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique, les expéditeurs de ces régions pensent beaucoup de bien des contrats confidentiels. Les données recueillies par l'enquête de l'Office confirment que l'attitude n'est guère différente dans les autres régions du Canada. Un grand nombre de répondants de toutes les régions ont dit que les contrats confidentiels avaient eu une incidence positive en 1990 (graphique 4.12).

Opinion des transporteurs

Les grandes compagnies ferroviaires canadiennes reconnaissent qu'on a largement recours aux contrats confidentiels dans le nouveau contexte concurrentiel. CP Rail

a souligné dans sa soumission que « les contrats confidentiels avaient permis à CP Rail de concurrencer plus efficacement ».

Accès aux services concurrentiels et règlement des différends

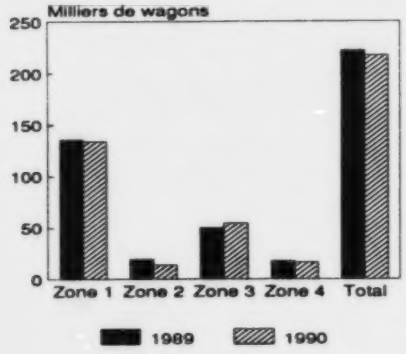
Interconnexion

Des expéditeurs de toutes les régions du Canada se sont prévalus des dispositions sur l'interconnexion lesquelles, selon eux, ont eu une incidence favorable.

L'interconnexion est l'une des dispositions réglementaires qui permet aux expéditeurs d'obtenir l'accès à des services concurrentiels autres que ceux de la ligne ferroviaire le long de laquelle ils sont situés. Aux termes des dispositions de la *LTN 1987* sur l'interconnexion, lorsque le point d'origine des marchandises est situé dans un rayon de 30 kilomètres autour d'un point d'interconnexion, l'expéditeur situé le long de la voie ferroviaire d'une compagnie peut confier le transport de ses marchandises à une autre compagnie. L'Office détermine le tarif maximum qu'une compagnie ferroviaire peut exiger pour un service d'interconnexion. Des dispositions semblables s'appliquent pour l'acheminement du trafic vers les terminaux.

De leurs installations ayant un accès direct à une ligne ferroviaire, les deux tiers environ des usagers des services ferroviaires ont signalé avoir accès à une seule ligne; parmi eux, plus de 60 p. 100 sont situés dans les limites de 30 kilomètres d'une interconnexion avec une autre compagnie ferroviaire. La proportion des installations ayant accès à une seule ligne ferroviaire et situées dans les limites de 30 kilomètres d'une interconnexion est la plus élevée en Ontario et au Manitoba et la plus faible en Nouvelle-Écosse et en Alberta. Dans l'ensemble, une plus forte proportion des grands expéditeurs, dont bon nombre exploitent des ressources naturelles et sont situées dans des régions éloignées, avaient accès à un seul chemin de fer et se trouvaient à l'extérieur des limites d'interconnexion.

GRAPHIQUE 4.13
Interconnexions par zone - CN et CP Rail



Environ 60 p. 100 des répondants ont dit avoir eu des négociations avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1990 et, de ce pourcentage, 40 p. 100 ont utilisé les possibilités d'interconnexion comme argument dans leur négociations. Un important expéditeur a eu la réflexion suivante : « La possibilité de recourir à l'interconnexion est un avantage pour négocier un contrat. » Étant donné que les grands expéditeurs négocient davantage que les plus petits, il va de soi que ce sont eux qui utilisent le plus l'interconnexion comme argument dans les négociations.

L'Office a demandé aux expéditeurs qui ont procédé à l'échange de wagons en 1990 quel avait été leur principal motif. Selon les réponses, les grands expéditeurs le font surtout pour obtenir des conditions plus concurrentielles tandis que les petits tentent ainsi d'obtenir un meilleur itinéraire pour leur trafic. Trois répondants sur cinq ayant procédé à l'échange de wagons en 1990 ont soutenu que l'interconnexion avait eu une incidence positive ou très positive sur leur entreprise. Au moins 50 p. 100 des répondants de chacune des régions ont donné de telles cotes.

Le nombre de wagons échangés entre CN et CP Rail a diminué de 2 p. 100 de 1989 à 1990, ce qui reflète le ralentissement économique général. Illustrant les données sur l'interconnexion en 1989 et 1990, établies à partir de renseignements préliminaires pour 1990 et de données révisées pour 1989, le graphique 4.13 fait bien ressortir cette diminution. L'Office ne possède pas de données sur une base comparable pour les années antérieures. S'il y a eu diminution de l'activité générale d'interconnexion, le nombre de wagons échangés entre CN et CP Rail a,

en fait, augmenté d'environ 5 p. 100 en raison de l'accroissement du trafic céréalier de CP Rail.

En termes de distance, quatre zones ont été délimitées par l'Office aux fins de l'établissement des prix maximums d'interconnexion : zone 1, jusqu'à 6,4 kilomètres (équivalent de la limite de quatre milles en vigueur avant 1988); zone 2, de plus de 6,4 jusqu'à plus de 10 kilomètres; zone 3, de plus de 10 jusqu'à 20 kilomètres, et zone 4, de plus de 20 jusqu'à 30 kilomètres. Plus de 60 p. 100 des interconnexions ont eu lieu dans la zone 1 et environ un quart dans la zone 3. Les échanges de wagons céréaliers pour les livraisons aux terminaux, notamment à Thunder Bay, représentent environ 30 p. 100 des interconnexions de zone 1. Il y a eu également beaucoup d'interconnexions à Vancouver pour le transport de diverses marchandises en vrac ou conteneurisées.

Dans les mémoires soumis à l'Office au sujet de l'application de la *LTN 1987*, CN et CP Rail ont tous deux souligné leur opposition à l'application par l'Office de la réglementation sur l'interconnexion dans le cas d'activités d'interconnexion entre les compagnies ferroviaires canadiennes et américaines. Bien que CP Rail ait exprimé des craintes au sujet de l'interprétation faite par l'Office des dispositions autorisant l'interconnexion au-delà de la limite de 30 kilomètres, elle admet que l'interconnexion a offert à un nombre beaucoup plus grand d'expéditeurs l'accès à des services ferroviaires concurrentiels. CN continue de s'opposer au principe des tarifs d'interconnexion calculés d'après les coûts moyens de l'ensemble du réseau. Il préférerait des taux fixés par le marché et convenus, par négociation, entre l'acquéreur et le vendeur de services d'interconnexion.

Prix de ligne concurrentiels

Les prix de ligne concurrentiels (PLC) sont une autre disposition réglementaire permettant aux expéditeurs d'avoir accès aux services concurrentiels d'une ligne ferroviaire autre que celle le long de laquelle ils sont situés. Tout expéditeur situé près d'une voie ferroviaire, mais hors des zones d'interconnexion, peut demander à la compagnie ferroviaire locale d'établir un PLC pour le transport de ses marchandises entre le point d'origine ou de destination et le point de correspondance le plus près avec une autre ligne ferroviaire concurrente. Pour ce faire, l'expéditeur doit déjà avoir conclu un accord sur le tarif et les autres conditions avec l'autre compagnie ferroviaire. S'il ne peut parvenir à une entente sur le PLC avec la compagnie ferroviaire locale, l'expéditeur peut demander à l'Office de l'établir en fonction des lignes directrices prévues par la Loi. Dans le cadre de la réforme réglementaire, la disposition sur les PLC visait à rétablir un équilibre de pouvoir entre les expéditeurs captifs et les compagnies ferroviaires, le tout étant rendu nécessaire par l'élimination d'anciennes dispositions réglementaires permettant les tarifs régionaux ou généraux fixés par les compagnies ferroviaires, leur permettant ainsi d'établir collectivement leur tarification.

Les prix de ligne concurrentiels ont joué un rôle important comme argument dans les négociations.

Depuis l'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, les expéditeurs n'ont demandé à l'Office de se prononcer sur les PLC que dans deux cas, aucun d'entre eux ne touchant à la fois CN et CP Rail. Une demande, qui a été faite en 1988, puis répétée en 1989 et en 1990, est venue de Alberta Gas Chemicals Ltd pour le transport de méthane alors que l'autre, soumise par CSP Foods Limited en 1989, s'est traduite par la mise en place de trois PLC pour le transport d'huile de colza. Pour la majorité des expéditeurs, il semble que la simple possibilité de pouvoir demander un PLC accroît leurs chances d'en arriver à une entente avec la compagnie ferroviaire locale. Voici en quels termes s'explique un grand expéditeur de l'Ouest canadien à propos des PLC et des mécanismes de règlement des différends : « Pour beaucoup d'expéditeurs, la simple menace de recourir à ces moyens de négociation suffit pour faciliter un dialogue sérieux entre les parties. »

Les compagnies ferroviaires adoptent un point de vue différent pour étayer leurs observations. CN estime excessif le pouvoir de négociation que les PLC confèrent aux expéditeurs, ce qui entraîne une baisse des prix menaçant la rentabilité de l'industrie ferroviaire. CN craint aussi que les dispositions sur l'accès aux services concurrentiels n'obligent les compagnies ferroviaires à partager avec leurs concurrents le fruit de leurs investissements. CP Rail a exprimé des préoccupations analogues : « Les PLC tendent visiblement à avantager les expéditeurs, mais ceux-ci en retireront peu d'avantages à long terme si les recettes des compagnies ferroviaires sont confinées à un niveau inférieur à celui nécessaire pour soutenir les investissements. » Plus de 300 usagers des services ferroviaires ont répondu à l'enquête de l'Office; de ce nombre, très peu ont dit avoir entamé des négociations avec les compagnies ferroviaires de correspondance en vue d'établir un PLC avec la compagnie ferroviaire locale.

Règlement des différends

Les expéditeurs et les compagnies ferroviaires n'ont eu recours que rarement aux mécanismes de règlement des différends.

La *LTN 1987* prévoit un certain nombre de dispositions, soit la médiation, l'arbitrage et l'enquête d'intérêt public, auxquelles les expéditeurs et les transporteurs peuvent recourir lorsqu'ils ne peuvent s'entendre sur les conditions de transport de marchandises. Tout comme en 1988 et 1989, on a eu peu recours à ces dispositions, ce qui démontre que les expéditeurs et les transporteurs peuvent généralement s'entendre sur des questions d'intérêt mutuel sans aucune intervention de l'Office. Ce fait est bien résumé dans le mémoire d'une importante association d'expéditeurs : « Le fait que peu de différends aient été soumis à l'Office témoigne de l'efficacité de la Loi. Manifestement, les différends sont réglés de la manière la plus efficace, c'est-à-dire en privé, entre les parties intéressées. »

Au cours de 1990, la première demande d'arbitrage a été présentée. Le transporteur en cause, CN, a soutenu que le prix fixé par l'arbitre n'était pas compensatoire et a demandé à l'Office de l'annuler, requête qui a été rejetée. Ensuite, CN a demandé à la Cour fédérale la permission d'interjeter appel. Dans leurs mémoires soumis à l'Office sur l'application de la Loi en 1990, tant CN que CP Rail ont exprimé l'avis que tous les prix à être fixés par un arbitre devraient obligatoirement exigés d'être compensatoires.

Le contexte concurrentiel en bref

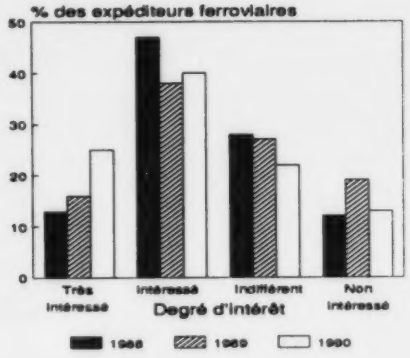
Les expéditeurs et les compagnies ferroviaires signalent que la concurrence a été plus vive en 1990.

Les dispositions de la *LTN 1987* visent à favoriser la concurrence entre les compagnies ferroviaires et entre le secteur ferroviaire et les autres modes de transport. Les expéditeurs peuvent recourir aux contrats confidentiels afin de négocier des prix et des conditions adaptés à leurs besoins de même que se servir des dispositions sur l'accès aux services concurrentiels et sur le règlement des différends soit comme arguments dans les négociations, pour accéder aux services d'un concurrent, ou encore pour régler un différend. Généralement, les expéditeurs jugent que ces dispositions ont une incidence favorable sur leurs activités en ces temps de concurrence accrue tant au niveau intérieur qu'international. Ils voient dans les contrats confidentiels et l'accès à des services concurrentiels deux des plus importants facteurs leur permettant d'obtenir des conditions compétitives. Une grande association d'expéditeurs traduit bien cette attitude, dans son mémoire soumis à l'Office : « La *LTN 1987* et ses dispositions sur la concurrence ne sont qu'un élément, parmi bien d'autres, dans le contexte de concurrence mondiale que doit affronter l'entreprise. Toutes les dispositions de la *LTN 1987* sont nécessaires pour préserver ces conditions de concurrence. »

Le nouveau cadre réglementaire ferroviaire : résumé des opinions des expéditeurs et des compagnies ferroviaires

	Expéditeurs	Transporteurs
• Contrats confidentiels	• Utilisation croissante par les expéditeurs.	• Disposition permettant une concurrence intramodale plus efficace.
	• Disposition jugée la plus importante par les usagers pour garantir des conditions compétitives.	• La baisse des prix prévue dans les contrats confidentiels ne s'est pas traduite par un accroissement du volume.
• Accès aux services concurrentiels - Interconnexion	• Nouvelles règles fournissant un meilleur accès à des services ferroviaires concurrents.	• Les frais établis en fonction de l'ensemble du pays ne tiennent pas compte des divergences opérationnelles. • Préférence pour des taux d'interconnexion fixés par le marché, comme aux États-Unis, au lieu des taux réglementés du Canada.
- Prix de ligne concurrentiels (PLC)	• Sans tarification commune et avec les contrats confidentiels, le PLC est un atout nécessaire pour empêcher toute discrimination injuste.	• Les PLC donnent aux expéditeurs un pouvoir de négociation afin d'obtenir des prix plus bas.
	• Par ordre d'importance, facteur venant au deuxième (1989) et au troisième rang (1990) comme moyen d'obtenir des conditions compétitives.	• Aucune disposition ayant trait aux PLC dans la législation aux États-Unis.
• Règlement des différends - Arbitrage	• Disposition généralement considérée comme un dernier recours, mais nécessaire dans l'ensemble du processus.	• Décisions de l'Office sur l'établissement de prix compensatoires dans un cas soumis à l'arbitrage - une question importante pour les compagnies ferroviaires.
	• Pour l'expéditeur captif, essentiel pour obtenir des services plus compétitifs.	
• Rationalisation	• Question ignorée par les expéditeurs dans leurs réponses à l'enquête.	• Préconise un financement provisoire pour les expéditeurs. • Il faut continuer à simplifier le processus de rationalisation pour améliorer l'efficacité des compagnies ferroviaires. • Processus coûteux et laborieux propre au secteur ferroviaire qui demande beaucoup de temps; il est plus facile de se retirer du marché des autres modes.

GRAPHIQUE 4.14
Empressement des compagnies ferroviaires à se concurrencer



Les expéditeurs qui ont participé à l'enquête ont été invités à évaluer l'empressement témoigné par les transporteurs ferroviaires canadiens à se concurrencer pour obtenir leur clientèle. Les résultats montrent clairement que la majorité des usagers des services ferroviaires jugent que les compagnies ferroviaires sont intéressées à se livrer concurrence. En outre, quelque 26 p. 100 des répondants ont exprimé l'avis que l'intérêt des compagnies ferroviaires était plus vif en 1990 qu'en 1989. De telles évaluations positives de la concurrence intramodale ont été faites par des expéditeurs de toute taille et de toutes les régions ayant un accès direct aux services ferroviaires. Cependant, les grands expéditeurs sont vraisemblablement un peu plus nombreux à dire que les transporteurs sont bien disposés à l'égard de la concurrence et manifestent un intérêt plus vif cette année que l'an dernier. Ces évaluations favorables demeurent, que le trafic de l'expéditeur soit destiné surtout au marché intérieur ou au marché transfrontalier et quel que soit le pourcentage du trafic visé par les contrats confidentiels. Guère étonnant, il existe un lien entre ces évaluations sur la volonté de concurrencer et l'ampleur des modifications tarifaires imposées aux expéditeurs en 1990. La plus forte proportion des répondants jugeant les compagnies de ferroviaires intéressées à se concurrencer (environ 91 p. 100) se trouve dans le groupe des expéditeurs dont les tarifs ont diminué de 5 à 8 p. 100. Mais même parmi ceux qui ont subi des hausses du même ordre, plus de la moitié estiment que les compagnies ferroviaires étaient intéressées à se livrer concurrence. L'évaluation des expéditeurs face au niveau de concurrence dans le secteur ferroviaire a été plus favorable en 1990 qu'au cours des deux années précédentes (graphique 4.14).

Il n'en demeure pas moins que le tiers des répondants ont jugé qu'en 1990, les compagnies ferroviaires avaient été indifférentes ou désintéressées à l'idée de se concurrencer entre elles et qu'un sixième estiment qu'elles sont moins intéressées qu'il y a un an. Ces expéditeurs se répartissent entre toutes les tailles et toutes les régions canadiennes. Plus de la moitié d'entre eux n'avaient pas de contrats confidentiels, et ils étaient particulièrement nombreux dans les secteurs des produits forestiers, chimiques et alimentaires. En outre, une proportion relativement plus forte de ces expéditeurs ont retiré, au cours de 1990, une partie de leur trafic aux compagnies ferroviaires pour le confier à d'autres modes de transport. Voici un exemple des observations formulées par beaucoup de ces expéditeurs : « Les compagnies ferroviaires canadiennes hésitent encore à se disputer leur trafic traditionnel respectif. » Par contre, la plupart des répondants qui ont fait des observations sur la concurrence entre les compagnies ferroviaires avaient quelque chose de favorable à signaler.

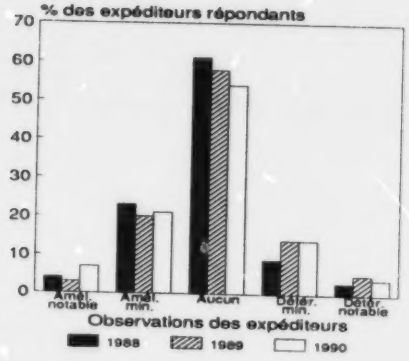
Les observations de CN et de CP Rail confirment assurément qu'il y a concurrence sur le marché. Toutefois, dans l'actuel contexte établi par la réglementation et la politique, ces compagnies estiment la concurrence si vive que la rentabilité à terme du réseau canadien est mise en cause. Parmi les lacunes de la réglementation et de la politique auxquelles elles attribuent la situation, elles mentionnent les suivantes : le secteur du camionnage ne paie pas sa juste part du coût du réseau routier et il profite même des taxes sur le carburant diesel payées par les compagnies ferroviaires; les dispositions législatives sur l'accès aux services concurrentiels auraient entraîné une forte baisse des tarifs ferroviaires, compte tenu de l'inflation, et une perte de trafic au profit des compagnies ferroviaires américaines; les lignes directrices de l'Office sur la répartition des coûts des projets d'étagement des croisements favoriseraient la circulation routière; le régime fiscal imposé aux entreprises ferroviaires canadiennes serait plus lourd que celui des compagnies américaines, notamment en ce qui concerne le revenu, l'impôt foncier, les taxes sur le carburant et les taux d'amortissement; et, enfin, la complexité du processus qui encadre l'abandon ou la vente de lignes ferroviaires. Les compagnies ferroviaires réclament l'élimination de ces éléments injustes et l'application d'une

politique nationale complète sur le transport des marchandises si l'on veut rendre vraiment efficace l'énoncé de politique de la *LTN 1987*.

Néanmoins, en période de diminution de trafic, la liberté nouvelle acquise par les compagnies ferroviaires avec la déréglementation leur laissent la souplesse nécessaire pour conserver leurs marchés. Les compagnies ont pu proposer à leur clientèle des ensembles innovateurs de tarifs et de conditions de transport afin de s'attacher la clientèle et réduire leurs coûts au moyen des possibilités d'abandon d'embranchements.

CN et CP Rail ont pris des mesures pour s'adapter aux nouvelles réalités de la concurrence, soit par la réorganisation, le contrôle des coûts et l'investissement. (Ces éléments seront abordés sous les rubriques de la performance et de la rationalisation.)

GRAPHIQUE 4.15
Changements globaux signalés dans les services ferroviaires



Service

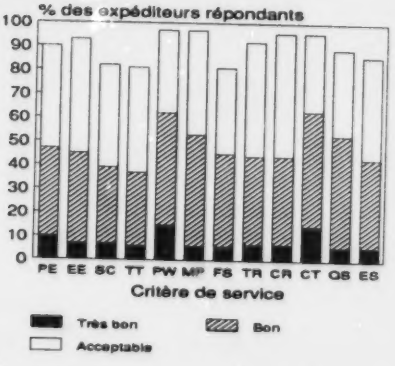
Plus du quart des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête estime que le service assuré par les compagnies ferroviaires canadiennes a été meilleur en 1990 qu'en 1989 tandis que la grande majorité des autres expéditeurs n'ont noté aucun changement. La proportion de ceux ayant noté une amélioration est la même dans toutes les régions du Canada et pour toutes les tailles d'expéditeurs, quoique 40 p. 100 des grands expéditeurs aient signalé une amélioration. Dans chacune des trois années qui se sont écoulées depuis la réforme de la réglementation, une proportion non négligeable des expéditeurs ont estimé que les services ferroviaires s'étaient améliorés (graphique 4.15).

Bien que les expéditeurs signalant une amélioration se retrouvent dans tous les groupes d'industries, une proportion relativement forte d'entre eux œuvrent dans les secteurs des plastiques et des produits raffinés du pétrole et ceux du charbon. Le fait d'avoir eu des contrats confidentiels ou non en 1990 semble être un facteur dans l'évaluation des services ferroviaires. En effet, quelque 38 p. 100 des expéditeurs qui ont des contrats ont signalé une amélioration alors que la proportion n'est que de 14 p. 100 chez ceux qui n'en ont pas. De plus, les répondants dont les tarifs ont diminué sont relativement plus nombreux à avoir signalé une amélioration des services ferroviaires que ceux dont les tarifs ont augmenté.

La minorité des expéditeurs, soit 17 p. 100, qui déplorent une détérioration entre 1989 et 1990 est essentiellement formée de petites et moyennes entreprises qui ont recours aux compagnies ferroviaires pour 30 p. 100 ou moins de leur trafic de marchandises. Fait qui n'est guère étonnant, deux fois plus de ces expéditeurs ont déclaré avoir retiré en 1990 une partie de leur trafic aux compagnies ferroviaires pour le confier à d'autres modes de transport.

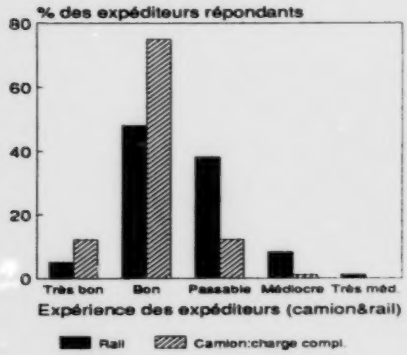
Les expéditeurs ont également été invités à évaluer, selon divers critères, les services des transporteurs ferroviaires en 1990. Les résultats démontrent qu'ils sont généralement satisfaits des services (graphique 4.16). Les notes les plus élevées ont été accordées aux critères suivants : pistage des wagons, manutention des produits, coopération du transporteur et qualité générale du service, alors que les plus basses ont été attribuées pour le temps de transit, la fiabilité du service et les services d'interconnexion. En ce qui concerne ce dernier élément du service, 20 p. 100 des expéditeurs ont exprimé de l'insatisfaction, ce qui représente le niveau le plus élevé d'insatisfaction face aux divers éléments de service. Les facteurs les mieux et les moins bien cotés ne semblent pas beaucoup varier avec la taille de l'expéditeur.

GRAPHIQUE 4.16
Critères d'évaluation des services ferroviaires - réactions des expéditeurs



Légende : PÉ = provision d'équipement; ÉÉ = état de l'équipement; SI = service d'interconnexion; TT = temps de transit; PW = pistage des wagons; MP = manutention des produits; FS = fiabilité du service; TR = traitement des réclamations; CR = couverture-responsabilité; CT = coopération du transporteur; QS = qualité générale du service; ES = efficacité générale du service

GRAPHIQUE 4.17
Évaluation de la qualité globale du service par les expéditeurs



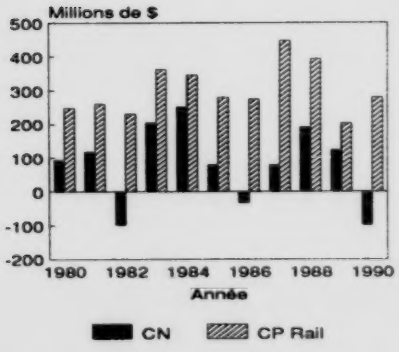
L'enquête a relevé également une forte corrélation positive entre les évaluations faites par les expéditeurs des changements dans les services ferroviaires survenus entre 1989 et 1990 et leurs évaluations des divers critères : ceux qui ont signalé une amélioration d'une année à l'autre ont attribué des cotes plus élevées pour les divers critères que ceux qui n'avaient remarqué aucun changement, et ce dernier groupe a donné de meilleures cotes que ceux qui avaient déploré une détérioration du service.

On a aussi demandé aux expéditeurs utilisant divers services de camionnage, en plus de services ferroviaires, de faire une évaluation des divers éléments de service. Le graphique 4.17 montre les évaluations de la qualité globale du service faites par ceux qui ont utilisé à la fois le camionnage et le transport ferroviaire en 1990. Les expéditeurs ont une opinion du service offert par les camionneurs nettement plus favorable que celle émise à l'endroit des compagnies ferroviaires. Pour 9 des 10 critères comparables, le camionnage a obtenu une cote beaucoup plus élevée que les compagnies ferroviaires. La seule exception est le pistage de la marchandise, pour lequel le camionnage ne détient qu'une légère avance. La différence la plus forte concerne le temps de transit.

Au cours de 1990, l'Office n'a enregistré aucune augmentation du nombre des plaintes au sujet du transport ferroviaire. Même s'ils accordent une moins bonne évaluation au secteur ferroviaire qu'au camionnage, il semble que la majorité des expéditeurs sont généralement satisfaits du service ferroviaire ainsi que des améliorations apportées par les compagnies ferroviaires à leur service.

Performance financière des transporteurs

GRAPHIQUE 4.18
Bénéfices nets de CN et de CP Rail

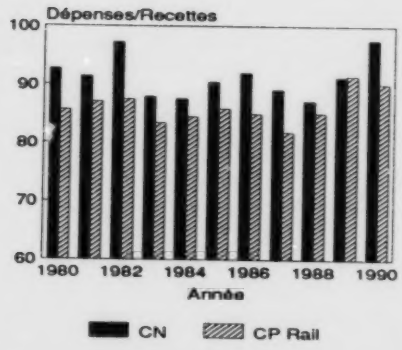


1990: Données préliminaires

Le volume de trafic acheminé par CN et CP Rail a évolué dans des directions différentes en 1990, et on peut en dire autant de leur performance financière. Les recettes que CP Rail a tirées du fret ont augmenté de 3 p. 100, soit environ 68 millions de dollars par rapport à 1989, pour dépasser les 2,3 milliards de dollars alors que celles de CN accusaient une diminution de 3,6 p. 100, soit 117 millions de dollars, pour s'établir à 3,1 milliards. Les deux compagnies ont vu diminuer leurs recettes de sources autres que le fret, mais, en matière de frais d'exploitation, les changements ont été divergents. Malgré l'inflation et une légère augmentation du trafic, CP Rail a réussi à réduire ses frais d'exploitation de 0,6 p. 100. Par contre, les dépenses de CN ont augmenté de 3 p. 100 malgré une diminution du trafic. Des frais de main d'œuvre additionnels résultant d'une décision en arbitrage, des coûts de carburant plus élevés et des coûts accrus liés à la location à court terme d'équipement ont été les causes principales derrière les hausses des frais d'exploitation de CN. Ces résultats au niveau des recettes et des frais d'exploitation ont eu une incidence directe sur les revenus nets avant impôt du CN. Alors que CP Rail a pu porter ses revenus nets à 278 millions de dollars, CN a vu fondre ses revenus nets de 123 millions par rapport au niveau atteint en 1989, déclarant une perte de près de 100 millions en 1990. Le graphique 4.18 illustre parfaitement cette situation en montrant les différences entre les résultats financiers des deux compagnies. CP Rail enregistre des revenus nets de plus de 200 millions de dollars depuis 1980 alors que CN n'a atteint ce niveau que deux fois, en 1983 et en 1984, enregistrant une perte nette au cours de trois des dix dernières années.

Depuis sa création dans les années 20 à partir d'un regroupement de lignes ferroviaires déficitaires, CN s'est révélé être un réseau dont l'exploitation coûte plus cher que celui de CP Rail. En proportion, CN a plus d'employés pour acheminer

GRAPHIQUE 4.19
Coefficients d'exploitation de CN et de CP Rail



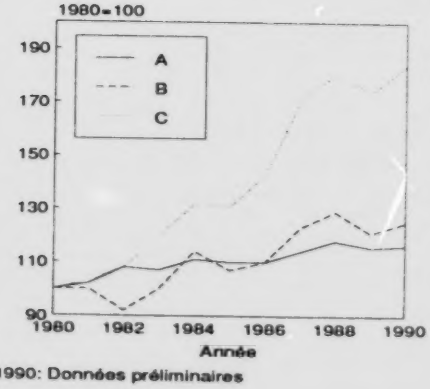
1990: Données préliminaires

son trafic, mais il est vrai aussi que bon nombre de ses lignes sont situées dans des régions marginales au potentiel économique limité. Par conséquent, la production de CN par employé ou par kilomètre de voie a toujours été plus faible que celle de CP Rail, notamment la production par employé, qui représente en moyenne 80 p. 100 de celle de CP Rail depuis dix ans. Cependant, l'écart entre les deux compagnies tend à rétrécir. Un autre facteur influant sur la rentabilité de CN est son endettement beaucoup plus lourd. Bien qu'en 1988 et 1989, la direction ait pu réduire de façon notable la dette à long terme en liquidant des actifs, l'endettement de la compagnie a augmenté de 175 millions en 1990 pour atteindre près de 2 milliards; forcément, les frais d'intérêt s'en trouvent plus élevés. Une autre manière d'évaluer la performance d'une compagnie est d'examiner son coefficient d'exploitation, soit le rapport entre les dépenses et les recettes d'exploitation : plus ce coefficient est élevé, et plus la compagnie a du mal à réduire sa dette, à trouver des capitaux d'investissement et à réaliser des bénéfices. Le graphique 4.19 illustre l'évolution de ce coefficient chez CN et CP Rail depuis 1980. Sauf en 1989, CP Rail a toujours eu un coefficient plus faible que celui de CN.

Même si les indicateurs financiers de CP Rail sont plus favorables que ceux de CN, cela ne veut pas dire que la compagnie en est satisfaite, car elle écrit dans son mémoire à l'Office : « ... si les taux de rendement demeurent aussi faibles, le réseau ferroviaire privé du Canada risque de ne plus pouvoir soutenir les dépenses en immobilisation. » CN exprime un point de vue semblable dans son mémoire.

CN et CP Rail ont pris des mesures pour résister aux difficultés économiques actuelles et pour se préparer à faire face aux défis à venir au cours de la décennie. CP Rail a mis en place un système de gestion des expéditions pour gérer l'acheminement des marchandises des clients selon des échéanciers établis d'un commun accord. La longueur des convois a été réduite afin de répondre aux besoins des clients pour qui le temps compte, et des améliorations notables ont été apportées afin que les trajets des trains s'accomplissent conformément aux horaires établis. Réagissant à l'Accord de libre-échange et à son incidence sur le marché, CP Rail a opté pour une optique et un plan d'action à caractère plus continental. Sur le plan de l'organisation et de l'exploitation, la ligne SOO Line a été intégrée au réseau de CP Rail, et la même stratégie a été retenue dans le cas de la compagnie ferroviaire D&H. La raison sociale « CP Rail System » a été choisie pour désigner le service nord-américain. En 1990, les dépenses en capitaux ont dépassé les 180 millions de dollars; la majeure partie a été investie dans les voies ferrées et l'emprise. Certains efforts ont également été faits dans la recherche sur des trains-blocs plus efficaces et la formation du personnel pour l'acquisition de compétences-clés. CN a également investi dans la formation, parlant d' « un ambitieux programme de sensibilisation qui tend à inciter les employés à rechercher constamment des améliorations qualitatives au service ». CN a continué à essayer de faire baisser ses coûts de main-d'œuvre, notamment en réduisant de 20 p. 100 ses effectifs cadres en 1990-1991. De plus, il a entrepris des démarches auprès du Conseil canadien des relations de travail pour faire regrouper les six syndicats des travailleurs de l'équipement en un seul et les deux syndicats des employés opérationnels en un seul également. Parmi les autres mesures de réduction des coûts, notons l'élimination des wagons de queue des trains de fret, amorcée en 1990.

GRAPHIQUE 4.20
Indices de productivité des compagnies ferroviaires



1990: Données préliminaires

Légende :
A - recettes - tonnes payantes par wagon complet
B - recettes - tonnes-kilomètres payantes par kilomètre de route
C - recettes - tonnes-kilomètres payantes par employé

De telles initiatives sont en cours depuis un certain temps et plusieurs d'entre elles ont une incidence directe sur la productivité ferroviaire (graphique 4.20). Les tendances à l'amélioration de la productivité semblent se rétablir après les reculs enregistrés en 1989.

Rationalisation des réseaux

Abandon de lignes

En 1991, CN et CP Rail prévoient déposer de nouvelles demandes d'abandon de lignes totalisant environ 1 136 milles de voies.

La *LTN 1987* oblige l'Office a faire rapport dans son examen annuel sur les projets d'abandon de lignes étudiés au cours de l'année écoulée et ceux dont la présentation est prévue par les compagnies ferroviaires pendant l'année en cours. Les activités de l'Office relatives au programme de rationalisation du réseau se classent en trois grandes catégories : nouvelles demandes d'abandon de lignes ou demandes de réexamen, demandes de révision et demandes de cession. Avant que l'Office n'étudie une nouvelle demande d'abandon de ligne, la compagnie ferroviaire doit déposer un préavis et attendre au moins 90 jours avant de déposer la demande proprement dite. Dans le cas de demandes antérieures pour lesquelles l'Office a ordonné le maintien de l'exploitation de la ligne, ces demandes doivent être réétudiées une fois tous les trois ans après réception de la demande. Il arrive aussi que l'Office reçoive des demandes de parties intéressées qui réclament le réexamen ou la modification d'un arrêté déjà rendu par l'Office; ces requêtes prennent la forme d'une demande de révision. Enfin, pour faire approuver la cession d'une ligne à une autre partie intéressée, la compagnie ferroviaire qui en est propriétaire doit déposer un avis écrit de l'entente de cession de la ligne. En 1990, des dossiers importants ont porté sur les projets de cession de lignes de CP Rail à la compagnie Central Western Railway, et de lignes de CN à la Commission des transports du nord de l'Ontario.

En 1990, le millage de base total de chaque transporteur a été calculé en soustrayant les lignes abandonnées ou cédées en 1988 et 1989 du total déclaré par le transporteur au 31 décembre 1987, plus l'ajout des lignes construites pendant ces deux années. Le pourcentage du nombre total de milles de lignes que chaque compagnie peut être autorisée à abandonner en 1990 est établi en divisant le nombre de milles dont l'abandon lui a été accordé en 1990 par le millage total de son réseau au 1er janvier 1990. Chaque année, la Loi limite à 4 p. 100 de l'ensemble du réseau le millage total de voies pouvant être abandonné par une compagnie. L'Office a autorisé CN à abandonner 1,19 p. 100 de son réseau. Bien que CN avait porté à l'attention de l'Office suffisamment de cas pour atteindre un peu plus que le plafond de 4 p. 100, il est difficile de supposer que tous ces cas se traduirait par une approbation d'abandon entrant en vigueur en 1990. En fait, dans cinq cas totalisant 0,95 p. 100, le maintien de l'exploitation a été ordonné; dans quatre cas représentant 1,14 p. 100, la date d'entrée en vigueur de la décision a été fixée en 1991 pour que VIA Rail ou les expéditeurs visés aient le temps de s'adapter à la nouvelle situation et neuf cas, représentant 1,6 p. 100, ont été reportés à 1991 pour diverses raisons. Dans certains cas, la période de six mois prévue par la Loi prenait fin après le 31 décembre 1990. Dans la plupart de ces cas, l'Office a pris un arrêté et rendu une décision au début de 1991.

Par voie de comparaison, CP Rail avait soumis près de 5,2 p. 100 de son réseau à l'Office pour fin d'abandon en 1990. L'Office a permis à CP Rail d'abandonner 3,75 p. 100 de son réseau en 1990. De plus, CP Rail s'est vu permettre d'abandonner 92 milles de lignes, ou 0,69 p. 100 de son réseau, qui avaient été antérieurement protégés, donc exclus de la règle du 4 p. 100. Parce que les autres cas avaient été portés à l'attention de l'Office après le 1er juin par CP Rail, il n'y avait pas suffisamment de temps en vertu de la Loi pour traiter ces cas pendant 1990. L'Office devrait avoir réglé ces cas au début de 1991.

Un survol de ces activités liées aux abandons ferroviaires est proposé ici, et les données détaillées se trouvent en annexe (D.2 à D.6).

Treize préavis d'abandon de lignes ont été soumis en 1990 (annexe D.2). De ce nombre, neuf ont été suivis au cours de l'année d'une demande officielle d'abandon. En outre, une demande se rattachant à un préavis déposé en 1989 a été présentée. L'Office a reçu 10 nouvelles demandes d'abandon de lignes en 1990 (annexe D.3).

En tout, l'Office a été saisi en 1990 de 41 dossiers dans lesquels il devait rendre une décision pendant l'année ou au début de 1991. Cela comprenait plusieurs demandes de révision d'arrêtés antérieurs, de nouvelles demandes déposées en 1990, des demandes reportées d'années antérieures ainsi que des demandes de réexamen. Vingt-deux dossiers touchaient des lignes de CN, 18 autres, des voies de CP Rail et un, des tronçons de CSXT. L'annexe D.4 fournit de plus amples détails sur les 41 abandons de lignes soumis et attire l'attention sur les différents tronçons visés, ce qui importe grandement, car l'Office peut regrouper ou subdiviser les demandes d'abandon de manière à garantir une amélioration rationnelle de l'efficacité du réseau. L'annexe D.4 énumère les décisions rendues au début de 1991.

En 1990, l'Office a rendu sa décision sur tous les cas reportés de 1989, sauf deux. Ces deux exceptions s'expliquent par le fait que VIA Rail exploite des trains de voyageurs sur ces lignes; les délibérations ont été suspendues pour donner à VIA Rail et à CN le temps de négocier l'utilisation future de ces lignes par VIA Rail. Les décisions dans ces cas ont été rendues au début de 1991. L'Office a pris 20 arrêtés (annexe D.5) par lesquels il a rendu sa décision sur 21 de 41 cas (annexe D.4). Quant aux 20 dossiers actifs qui restent, trois sont des décisions d'abandon de 1989 qui ont été suspendues, deux, tel que décrit précédemment, mettent en cause des négociations entre CN et VIA Rail, cinq sont des réexamens devant être terminés en 1991, neuf concernent des demandes reportées en 1991 pour diverses raisons et un cas concerne un abandon qui a été rendu par la Commission canadienne des transports conditionnellement à la construction d'une liaison par un arrêté pris en 1986. Au début de 1991, une décision a été rendue sur 11 des 20 cas reportés.

L'Office a consulté 15 compagnies ferroviaires pour connaître leurs projets d'abandon de lignes en 1991. BNR, CN, CP Rail et CSXT sont les seules qui aient indiqué qu'elles pourraient soumettre des demandes, les autres compagnies ayant déclaré qu'elles ne prévoyaient abandonner aucune ligne en 1991 (annexe D.6). BNR entend demander l'abandon d'un tronçon de 50 milles; CN envisage de présenter 20 demandes visant 486 milles; CP Rail prévoit 26 demandes portant sur 650 milles et CSXT prévoit demander l'abandon de trois tronçons totalisant neuf milles.

Questions sur la rationalisation

Réseau ferroviaire essentiel

L'examen de 1988 comprenait le rapport de l'Office sur les consultations avec les gouvernements provinciaux, les expéditeurs, les transporteurs et d'autres parties intéressées au sujet de la définition du réseau ferroviaire essentiel. La question a refait surface en 1990, soulevée notamment par la Commission des transports des provinces de l'Atlantique et portée à l'attention du ministre des Transports. Dans son mémoire à l'Office, la Commission expose ses préoccupations en ces termes :

« Bien que les critères d'intérêt public apparaissant dans la Loi soient essentiellement les mêmes que ceux définis par l'Office pour les réseaux ferroviaires essentiels, l'Office ne peut en tenir compte dans l'étude des demandes d'abandon de lignes à moins que, au moment de la demande, la ligne en cause ne soit rentable ou n'ait des chances raisonnables de le devenir. Le problème réside dans le fait qu'il est parfaitement concevable que les demandes d'abandon portent sur des lignes qui correspondent clairement aux critères du réseau essentiel, mais qui ne peuvent être considérées de ce point de vue par l'Office parce que, au moment de la demande, elles ne sont pas rentables et n'ont pas de chances raisonnables de le devenir dans un avenir prévisible. »

Financement transitoire

La *LTN 1987* prévoit un financement transitoire pour permettre aux expéditeurs touchés par l'abandon d'une ligne de surmonter cet obstacle et d'opter pour un autre mode de transport. Décrit à l'article 175 de la Loi, ce financement a été un élément clé lors des consultations publiques qui ont mené à l'adoption de la Loi. Les économies réalisées par le gouvernement, relevé de l'obligation de subventionner l'exploitation des embranchements à être abandonnés, devaient être la source de ce financement transitoire. Dans l'examen annuel de 1989, le gouvernement du Québec et les répondants déploraient que les dispositions de ce financement étaient appliquées de manière si restrictives par Transports Canada qu'une seule demande avait été approuvée pendant les deux premières années. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a déploré que ces dispositions ne puissent être dirigées vers le financement d'opérations ferroviaires sur de courtes lignes.

Même si Transports Canada a fait savoir à l'Office que plusieurs demandes de financement avaient été faites au cours de 1990, aucune d'entre elles n'a été approuvée, même si plusieurs sont encore à l'étude. Cette question demeure très préoccupante.

Établissement des pertes réelles

Au début de 1990, l'Office a rendu des décisions sur les demandes de CN visant l'abandon de l'exploitation des subdivisions de Chapais et de Chester. Un certain nombre de problèmes importants sur l'établissement des coûts ont été abordés dans ces décisions. Les solutions retenues ont entraîné d'importants changements, aux termes de l'article 163 de la Loi, dans les méthodes de calcul des pertes réelles.

Les nouvelles méthodes d'établissement des coûts ont été utilisées pour calculer les coûts du capital investi dans les installations fixes, des salaires des équipes et du trafic en transit. En outre, l'Office a décidé de considérer toute surtaxe de charge excédentaire, émanant du trafic en provenance du Canada et destiné aux États-Unis, comme étant des recettes attribuables à l'exploitation d'un embranchement. La prise en compte de ces facteurs a permis d'établir les pertes réelles en se reportant davantage aux frais et recettes spécifiques de l'exploitation d'un embranchement donné. Par conséquent, les décisions de l'Office sur la rentabilité économique immédiate et future d'un embranchement s'inspirent davantage des caractéristiques opérationnelles et financières propres à l'embranchement.

Autres questions

À l'égard des procédures devant l'Office, ce dernier a toute latitude pour adjuger ou refuser les dépens. Chaque demande formulée à ce propos est étudiée en ne tenant compte que des aspects qui lui sont propres. Pour décider s'il y a lieu d'adjuger les

dépens, l'Office se demande, entre autres, si l'intervenant a aidé le tribunal à s'acquitter des responsabilités que lui confie la Loi. Au cours de 1990, les dépens ont été adjugés dans deux cas d'abandon et refusés dans plusieurs autres.

Les demandes par des intervenants de divulgation d'information sur les coûts et les documents de travail détaillés des compagnies ferroviaires que ces dernières jugent être de l'information protégée sont devenues plus fréquentes en 1990. Dans chacun de ces cas, les intervenants doivent indiquer en quoi leur demande est pertinente à la procédure alors que les compagnies ferroviaires doivent démontrer comment la divulgation de l'information va leur causer préjudice. L'Office rendra l'information publique lorsque cette dernière est pertinente et lorsque tout préjudice direct et spécifique n'est pas suffisant pour contrebalancer l'intérêt public face à sa divulgation.

Opinions des transporteurs et des expéditeurs

CP Rail se dit satisfait de la manière dont l'Office étudie les demandes d'abandon et réclame un recours accru au financement transitoire pour faciliter la conversion à des modes de transport plus économiques pour les expéditeurs. La compagnie écrit dans son mémoire à l'Office :

> « Dans l'ouest du Canada, le Fonds de réserve pour l'amélioration du réseau a été utilisé avec succès pour financer des modes de transport plus économiques que les embranchements coûteux utilisés pour le transport du grain. Dans l'ensemble, une généralisation de ce principe permettrait une utilisation plus efficace des deniers publics tout en encourageant les compagnies ferroviaires à se concentrer sur les secteurs où le train s'avère la meilleure option. »

En dépit de ses inquiétudes au sujet des modifications des méthodes de calcul des coûts et de la divulgation de renseignements confidentiels, CN a noté « des progrès récents à cet égard ».

Quant à eux, les expéditeurs observent le silence au sujet de la rationalisation des réseaux ferroviaires. Moins de 0,5 p. 100 de ceux qui ont répondu à l'enquête de l'Office ont parlé d'abandon d'embranchements. Les communications reçues des associations d'expéditeurs au sujet de l'application de la Loi n'ont pas abordé non plus la question de la rationalisation.

LES SERVICES DE CAMIONNAGE

Faits saillants de 1990

Cadre réglementaire

Les initiatives des gouvernements et de l'industrie ont porté sur les questions-clés suivantes : compétitivité des transporteurs canadiens, application des règles sur le cabotage, voituriers-remorqueurs et formation des chauffeurs. Le processus d'entrée sur le marché a été de plus en plus uniforme dans tous les territoires et provinces, mais il existe des disparités dans l'application des dispositions législatives en matière de sécurité.

Structure et opérations

Les transporteurs ont cherché à résoudre les problèmes de capacité excédentaire des services de camionnage et à améliorer leur position concurrentielle grâce à une meilleure couverture du marché, des consolidations et des fusions.

Concurrence et tarifs

Les expéditeurs continuent de profiter d'une concurrence accrue dans la plupart des segments du marché. La concurrence sur les prix est demeurée vive sur les marchés intérieurs et transfrontaliers de charges complètes. Sur les marchés transfrontaliers, l'incidence des déséquilibres dans la structure des coûts des transporteurs canadiens continuent de susciter un vif débat.

Performance financière

Les transporteurs de la plupart des régions ont connu une détérioration de leur performance financière à cause, en grande partie, du fléchissement de la demande. L'écart entre les marges d'exploitation des transporteurs canadiens et américains a continué de se creuser.

Cadre réglementaire

Application de la *Loi de 1987 sur les transports routiers (LTR)*

Plus de 98 p. 100 des demandes formulées en vertu de la LTR *ont été acceptées.*

Dans une industrie où la concurrence est acharnée, la question de l'uniformité du processus d'entrée sur le marché, d'un territoire ou d'une province à l'autre, a cessé d'être une question litigieuse au cours de 1990. Là où les demandes d'autorisations d'exploitation très étendue suscitaient une opposition de la part des transporteurs établis, les requérants ont de plus en plus adapté leurs demandes de permis de manière à réduire au minimum les oppositions.

Le nombre de demandes contestées a continué de diminuer.

Les données sur le traitement des demandes démontrent une réduction des contrôles imposés à l'entrée sur le marché. Selon les renseignements fournis par les autorités provinciales et territoriales, plus de 98 p. 100 des demandes de permis formulées en vertu de la *Loi de 1987 sur les transports routiers (LTR)* ont été acceptées. En tout, 62 demandes ont été rejetées au cours de 1990. Le nombre de demandes contestées a continué de diminuer et, dans la plupart des cas, elles portaient sur des autorisations de transport de marchandises générales ou des services de transport spécialisés.

Au Manitoba, l'arriéré des demandes a été en grande partie résorbé, grâce à une simplification des procédures. Malgré une politique de plus grande ouverture à l'égard des services désignés de transport de charges complètes, la Commission des transports routiers du Manitoba a conservé une orientation plus restrictive et transitoire que celles des autres provinces ou territoires, surtout à l'égard de demandes pour le transport de marchandises générales.

Comme le critère d'intérêt public inversant le fardeau de la preuve doit disparaître à la fin de 1992, les associations de camionnage et, à titre individuel, des transporteurs, notamment dans les services spécialisés comme le transport de voitures, ont insisté davantage sur la définition et l'étude de diverses options et stratégies à envisager pour la période qui suivra la transition. Pour ce qui est de l'entrée sur le marché, il faudra voir s'il y a lieu de maintenir ou de modifier le critère de l'intérêt public, et, dans une optique plus générale, si l'industrie doit évoluer dans le sens d'un régime d'entrée sur le marché plus ouvert, y compris la modification des règlements sur le cabotage.

Un certain nombre de propositions d'ajustement à court terme ont été formulées au cours de 1990. Ainsi, l'Ontario Trucking Association a réclamé un moratoire sur la délivrance de nouvelles autorisations d'exploitation intra- ou extra-provinciales en Ontario.

Décisions des organismes de réglementation et des tribunaux

Dans le contexte des audiences publiques sur des demandes et des contestations judiciaires des décisions d'organismes de réglementation, plusieurs grandes questions ont été soulevées à propos de la concurrence et des abus commis sur le marché.

Dans sa décision accordant la demande d'United Parcel Service Canada Ltd (UPS), la Commission des transports du Manitoba a imposé un certain nombre de conditions visant à prévenir les abus qui pourraient découler du service envisagé. À la suite de cette décision, UPS a interjeté appel, contestant le pouvoir de la Commission d'imposer, en vertu de la *LTR*, des restrictions relatives aux tarifs pour des permis d'exploitation extra-provinciaux. En février 1991, la Cour d'appel du Manitoba s'est prononcée, se rangeant à l'avis d'UPS.

Les contestations judiciaires des décisions d'organismes de réglementation se sont poursuivies en 1990.

De même, les risques d'abus du marché ont constitué le fondement d'un appel, entendu en septembre 1990 par la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick, au sujet du rejet d'une demande de Sunbury Transport en 1989. L'appel reposait sur quatre grands points : (i) la Commission des transports du Nouveau-Brunswick n'avait pas défini le « marché » visé par la décision; (ii) elle n'avait fait aucune distinction entre les demandes de nature intra-provinciale et extra-provinciale; (iii) l'énoncé de politique fédérale servant de base à la décision était trop général; (iv) la Commission avait abordé une question bien plus large que celle dont elle avait été saisie en tenant compte de l'ensemble des intérêts d'Irving, le conglomérat qui est propriétaire de Sunbury. En rejetant l'appel de Sunbury, la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick a confirmé que la Commission avait la compétence et l'autorité voulues pour aborder les questions de distorsions sur le marché et de leur incidence sur la concurrence et les usagers.

La Commission de transport de la Saskatchewan a rejeté deux demandes de transporteurs établis au Manitoba et détenant déjà des permis d'exploitation de services de camionnage. Les transporteurs demandaient une autorisation sans restriction pour le transport de marchandises générales. Lors des audiences publiques, la Commission a retenu le point de vue de la partie adverse, qui prétendait que la perte du trafic extra-provincial visé par ces demandes aurait une incidence négative sur le niveau des services intra-provinciaux qui seraient offerts aux expéditeurs ruraux.

Réglementation du camionnage extra-provincial

En juillet 1990, un certain nombre de modifications touchant le critère d'aptitude sont entrées en vigueur. Elles ont clarifié les devoirs et le pouvoir des directeurs provinciaux et éliminé certains problèmes administratifs liés à ce critère. Le système d'évaluation de la sécurité pour les requérants et les détenteurs de permis a été modifié également, et les exigences en matière d'assurances ont été assouplies, notamment dans le cas du transport de marchandises de faible valeur.

Questions-clés pour l'industrie

Les barrages routiers dressés par les voituriers-remorqueurs ont fini par attirer l'attention sur toute une série de problèmes dans l'industrie.

Au cours de 1990, le secteur du camionnage a beaucoup attiré l'attention des médias grâce, en grande partie, aux barrages routiers dressés par les voituriers-remorqueurs aux passages frontaliers inter-provinciaux et internationaux du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Souvent, la déréglementation a été pointée du doigt comme la cause des problèmes des voituriers-remorqueurs, mais ces barrages ont été dressés en fait pour attirer l'attention sur toute une série de problèmes. Bon nombre d'entre eux sont étrangers aux conditions créées par l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché.

Les barrages des voituriers-remorqueurs ont permis d'attirer l'attention de tous les intéressés en l'occurrence, les responsables de la réglementation et des questions de politique en transport routier, les transporteurs, les expéditeurs, les voituriers-remorqueurs et les syndicats, sur toute une gamme de questions touchant le secteur du camionnage : conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence, cabotage, pratiques commerciales, etc. Ces questions ont été abordées par le biais de diverses initiatives du gouvernement fédéral, des provinces et de l'industrie.

Les autorités fédérales ont accru la vigueur avec laquelle la réglementation des douanes et de l'immigration régissant le camionnage est mise en application.

Faits saillants des barrages routiers des voituriers-remorqueurs en 1990

Mai	Barrages des voituriers-remorqueurs au Québec et en Ontario aux passages des frontières inter-provinciales et internationales
Juin	Barrages des voituriers-remorqueurs en Colombie-Britannique Établissement d'un groupe de travail (Industry Forum) en Ontario
Juillet	Rapport de l'enquête du Québec sur la sous-traitance
Août	Groupe de travail national sur le camionnage
Septembre	Formation d'une coalition par plusieurs associations de voituriers-remorqueurs
Octobre	Début d'une série d'études sur la compétitivité sur le marché transfrontalier par Transports Canada
Novembre	Formation d'un groupe de travail sur la situation des voituriers-remorqueurs par le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé

Enquête du Québec sur la sous-traitance dans l'industrie du camionnage

En juin, une enquête parlementaire au Québec a eu lieu pour examiner les conditions de travail des voituriers-remorqueurs. Dans son rapport, le comité de travail a recommandé des mesures qui font intervenir les compétences provinciales et fédérales.

Les autorités provinciales et territoriales ont renforcé les mesures visant le respect des droits et normes d'exploitation.

Au sujet des aspects des opérations de camionnage de compétence provinciale, le comité a recommandé une application plus rigoureuse de la réglementation sur les routes et de meilleurs contrôles de l'enregistrement pour la taxe sur le carburant. Il a aussi recommandé l'adoption de règles sur les courtiers en camionnage pour améliorer la compétence et l'efficacité dans ce segment de l'industrie et réduire les pertes subies par les transporteurs. À cet égard, le comité a proposé d'exiger de ces courtiers une garantie de solvabilité. Enfin, il a souligné la nécessité de lignes directrices pour l'établissement d'un contrat type pour les voituriers-remorqueurs.

Quant aux aspects de compétence fédérale, le comité a recommandé : (i) une application plus rigoureuse des règlements sur les douanes et l'immigration face aux opérations des camionneurs américains au Canada; (ii) une étude sur la concurrence entre les camionneurs canadiens et américains.

Initiatives ontariennes

En Ontario, un comité consultatif chargé de conseiller le premier ministre de la province a été créé pour étudier diverses questions liées à la compétitivité des entreprises ontariennes de camionnage. Tenant compte du point de vue de l'industrie, selon lequel les pratiques d'application de la loi et les structures des amendes sont plus rigoureuses aux États-Unis qu'au Canada, l'Ontario a renforcé ses activités visant à faire respecter la réglementation. Elle a soumis les transporteurs américains à davantage de vérifications afin de s'assurer qu'ils respectent la réglementation ontarienne. Le ministère ontarien des Transports a créé un groupe sectoriel, formé de transporteurs, de voituriers-remorqueurs et d'expéditeurs, afin de résoudre les problèmes de pratiques commerciales.

Groupe de travail national sur le camionnage

Le groupe de travail national sur le camionnage a étudié toute une série de questions sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne du camionnage.

En août, le ministre fédéral des Transports a présidé un groupe de travail national sur le camionnage. Formé de représentants des transporteurs, des expéditeurs, des voituriers-remorqueurs, des syndicats et des autorités provinciales, le groupe de travail a étudié toute une série de questions et de préoccupations sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne de camionnage.

Comme des membres du groupe de travail avaient déploré l'absence de données suffisantes pour étudier les questions relatives à la concurrence entre le Canada et les États-Unis, Transports Canada a commandé en septembre une série d'études sur la compétitivité des secteurs canadien et américain du camionnage. L'échéance pour la fin de ces études a été fixée à la fin du printemps de 1991.

Questions soulevées par le groupe de travail national

- **Compétitivité du secteur canadien du camionnage**
  - incidence des politiques fiscales et financières du gouvernement fédéral
  - manque d'information pertinente pour évaluer la concurrence entre les transporteurs canadiens et américains
  - application non rigoureuse des règles sur le cabotage
  - application plus rigoureuse aux États-Unis
  - nécessité d'une plus grande uniformité et d'une meilleure mise en application des normes du Code national de sécurité
  - simplification des exigences administratives imposées aux transporteurs
  - assertion des expéditeurs soutenant qu'une certaine inefficacité résulte du manque d'uniformité d'une province ou d'un territoire à l'autre entre les poids et dimensions des véhicules autorisés sur les routes
  - besoin de mettre en place de meilleurs contrôles de l'enregistrement de la taxe sur les carburants dans le cas des transporteurs américains exploitant des services au Canada.
- **Pratiques commerciales ayant une incidence sur les voituriers-remorqueurs**
  - établissement de contrats types et de codes d'éthique
  - services de conseils commerciaux aux voituriers-remorqueurs
  - niveaux des tarifs
  - relations avec les courtiers en camionnage
- **Chauffeurs**
  - nécessité d'un programme de formation de chauffeurs
  - pénurie imminente de camionneurs compétents à cause des niveaux de rémunération et des conditions de travail
  - plus grande souplesse dans la réglementation sur les heures de travail pour le transport sur longue distance

Les travaux portent sur les questions suivantes :

- tendances du marché et parts relatives du marché;
- données économiques d'exploitation sur le marché transfrontalier;
- situation financière de l'industrie canadienne du camionnage;
- comparaison entre les frais d'exploitation des entreprises canadiennes et américaines;
- étude des régimes fiscaux canadien et américain;
- évaluation de la possibilité d'un nouvel accord sur le cabotage.

Groupe de travail sur la situation des voituriers-remorqueurs

En novembre, le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé (CCATM) a chargé un groupe de travail d'étudier les activités des courtiers en camionnage et la délivrance de permis aux voituriers-remorqueurs. Le groupe de travail devait également étudier l'adoption de normes d'éthique régissant les relations commerciales entre les transporteurs et les voituriers-remorqueurs.

Structure de l'industrie

Au Canada, la structure du secteur du camionnage a continué d'évoluer en 1990 au gré des développements tant à l'intérieur du Canada que sur le plan international. Les changements structurels les plus importants découlent des extensions des territoires et des marchés desservis, des ajustements et des consolidations opérationnels ainsi que des transporteurs qui se retirent du marché ou mettent fin à leurs activités.

Au cours de 1990, un niveau soutenu d'activité sous-jacent au processus d'entrée a été observé au Canada.

Entrée sur le marché

En 1990, le nombre de demandes de droits d'exploitation reçues par les commissions provinciales et territoriales reflète un rythme soutenu d'activité au niveau de l'entrée sur le marché et de changements dans les différents segments du marché. La répartition, par région ou territoire de domicile des transporteurs, des demandes de droits d'exploitation donne un aperçu des tendances vers une extension des territoires et des marchés que les transporteurs en place ont recherchée depuis la mise en œuvre de la réforme, au moyen d'une expansion de leurs droits d'exploitation.

Plus de 60 p. 100 des demandes de droits d'exploitation extra-provinciale ont été présentées par des transporteurs établis dans d'autres provinces ou territoires. Dans les deux tiers des cas, les transporteurs « non résidents » étaient des entreprises canadiennes déjà établies dans une autre province ou un autre territoire; les autres venaient de transporteurs domiciliés aux États-Unis (tableau 5.1).

TABLEAU 5.1
Nombre de demandes de droits d'exploitation selon la province ou le territoire et le domicile des requérants, 1989-1990

Province ou territoire	Domicile des requérants: Résidents 1989	Résidents 1990	Autre (Canada) 1989	Autre (Canada) 1990	États-Unis 1989	États-Unis 1990	Total 1989	Total 1990
T.-N.	23	19	95	85	9	6	127	110
Î.-P.-É.	14	24	109	101	8	8	131	133
N.-É.	72	65	184	167	21	51	277	283
N.-B.	107	73	294	254	52	68	453	395
Qué.	1 870	618	984	630	525	397	3 379[1]	1 645
Ont.	1 936	1 771	500	996	418	680	2 854	3 447
Man.	131	105	202	255	59	110	392	470
Sask.	226	201	333	417	73	130	632	748
Alb.	267	219	335	264	147	149	749	632
C.-B.	430	310	386	359	149	188	965	857
Yukon	14	19	49	41	4	1	67	61
CANADA[2]	5 090	3 424	3 471	3 569	1 465	1 788	10 026[1]	8 781

1 Corrigé pour assurer une base comparable à celle des autres provinces et territoires

2 Aucunes données reçues des T.N.-O

Pendant 1990, le nombre de demandes présentées a été plus faible qu'en 1989. Pour comparer les données de ces deux années, il faut tenir compte de facteurs propres à certaines provinces. Par exemple, le nombre élevé de demandes enregistrées au Québec en 1989 découlait du programme de renouvellement des permis, en vigueur de janvier 1988 à juin 1989. En Ontario, les chiffres de 1989 comprenaient des demandes présentées en 1988 mais étudiées seulement en 1989. L'étude de ces demandes a été retardée à cause de délais découlant de l'adoption d'une nouvelle loi provinciale sur le camionnage et d'un différend administratif entre le ministère ontarien des Transports et la Commission des transports routiers de l'Ontario. C'est ce qui explique la forte progression du nombre des demandes dans cette province en 1990.

Les transporteurs américains ont présenté 18 p. 100 de plus de demandes qu'en 1989.

Sur une base régionale, le nombre de demandes déposées en 1990 par des transporteurs canadiens, dans une province ou un territoire autre que celui ou celle où ils sont établis, a été, toute proportion gardée, plus élevé dans les provinces de l'Atlantique, suivies des quatre provinces de l'Ouest et du Yukon. Proportionnellement, les demandes de permis dans la province de domicile ont été plus nombreuses au Québec et en Ontario. Les tendances ne dérogent pas de celles observées l'an dernier, sauf en Colombie-Britannique.

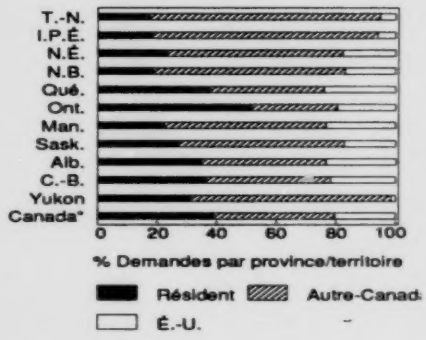
TABLEAU 5.2
Transporteurs américains détenant des droits d'exploitation au Canada

	1989	1990
T.-N.	14	20
Î.-P.-É.	26	28
N.-É.	65	116
N.-B.	93	129
Qué.	562	878
Ont.	736	1 362
Man.	331	407
Sask.	229	307[1]
Alb.	427	478
C.-B.	504	568
Yukon	N.d.	10
T.N.-O.*	N.d.	N.d.
TOTAL	**2 987**	**4 303**

1 D'après le nombre de transporteurs détenant des droits d'exploitation; environ 1 900 transporteurs américains se sont procuré des permis les autorisant à un nombre donné de voyages en 1990.

* N.d. : non disponible

GRAPHIQUE 5.1
Demandes selon le domicile du transporteur, 1990



* Excluant T.N.-O.

En 1990, les transporteurs ont continué à accroître la portée de la couverture de leurs marchés au moyen de droits d'exploitation plus étendus ...

... ainsi que par des fusions et des acquisitions.

En 1990, l'Ontario a enregistré le plus grand nombre de demandes faites par des transporteurs américains, soit 680, suivie par le Québec avec près de 400. Par rapport à l'ensemble, la proportion du total des demandes provenant des transporteurs américains varie entre 5 p. 100 à Terre-Neuve et près de 24 p. 100 au Québec, au Manitoba et en Alberta (graphique 5.1).

À la fin de 1990, le nombre de transporteurs américains détenant des droits d'exploitation en territoire canadien s'élevait à près de 4 300, alors qu'il n'était que de 3 000 un an plus tôt. Ces chiffres exagèrent le nombre réel de transporteurs américains opérant au Canada, car un même transporteur américain peut détenir des droits dans plusieurs provinces ou territoires (tableau 5.2).

Changements structurels

Près de 51 p. 100 des transporteurs consultés pour l'examen ont déclaré avoir demandé des droits d'exploitation intérieure ou internationale, comparativement à 63 p. 100 en 1989 et près de 80 p. 100 en 1988. Cette tendance à la baisse indique que les possibilités d'étendre leur couverture des marchés, au moyen de nouveaux droits d'exploitation ou de droits plus étendus, ont diminué pour certains transporteurs. Dans certains cas, les transporteurs ont précisé que leurs demandes visaient à faire le ménage dans leurs droits d'exploitation, car elles avaient pour but de regrouper divers permis précis en un seul ou à rassembler ceux des transporteurs dont ils avaient fait l'acquisition.

Sur le marché du transport des lots brisés, il y a eu peu de nouveaux arrivants, mais les transporteurs régionaux ont dit avoir élargi la portée de leur service en demandant des droits d'exploitation plus étendus tels la suppression des restrictions existantes. Également, un certain nombre de transporteurs ont élargi leur champ d'activité ou leur couverture des marchés à partir de fusions ou d'acquisitions.

Dans l'est du Canada, Cabano Expéditex Inc. a étendu son marché en acquérant la section du fret de Clarke Transport Routier Ltée. J.E. Transport Inc., un transporteur de lots brisés offrant ses services en Ontario et aux États-Unis, a été rattaché au Canada Transport Group. La compagnie Byers Transport Ltd, qui exploite des services de transport de lots brisés dans les quatre provinces de l'Ouest et les deux territoires, a été achetée par Hajah Inc., société de portefeuille contrôlant des services de même nature à sa base, en Colombie-Britannique, et en Alberta. Outre ces consolidations, la rationalisation du secteur du transport des lots brisés a parfois entraîné la réduction des activités telle la décision de TNT d'interrompre son service de lots brisés dans l'Ouest canadien.

Dans le secteur du transport de charges complètes de marchandises générales, où l'entrée sur le marché est plus facile que pour le transport des lots brisés, il y a eu intensification de la concurrence émanant des nouveaux transporteurs, en grande partie de petites entreprises régionales, mais surtout de transporteurs bien établis voulant s'implanter sur de nouveaux marchés ou dans d'autres régions. Au cours de 1990, étant donné la faiblesse de la demande, l'offre a été excédentaire pour les services de transport de marchandises dans des secteurs-clés. Dans toutes les régions, il y a eu des fusions et des acquisitions touchant de petites et moyennes entreprises de transport de charges complètes. Hendrie Transportation Inc., transporteur de marchandises générales et de charges lourdes desservant l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et les États-Unis, a été acquis par une compagnie qui contrôle déjà un certain nombre de transporteurs établis en Ontario. L'acquisition par Trimac des opérations de vrac liquide de CP Bulk a certes retenu l'attention dans ce secteur spécialisé de charges complètes.

Programme d'entrevues de l'Office avec des transporteurs routiers, 1988-1990

Indicateur des changements structurels dans l'industrie

Le programme d'entrevues de l'Office avec des dirigeants d'entreprises de transport par camion est une source d'information importante pour déceler les changements survenant dans le secteur du camionnage. En 1988, l'Office a consulté 107 transporteurs exploitant principalement des services de transport extra-provincial. Ce groupe forme un échantillon représentatif de l'industrie en tenant compte des aspects suivants : la taille, le secteur d'activité et la région. Les recettes totales générées par ce groupe équivalaient à environ 40 p. 100 des recettes annuelles de l'ensemble du secteur. Tous les changements structurels observés dans ce groupe peuvent donc être considérés comme une bonne indication de ce qui se passe dans l'industrie.

Des 107 transporteurs qui formaient l'échantillon initial en 1988, 15 ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une fusion avec un autre transporteur alors que sept autres ont déposé leur bilan ou mis un terme à leurs activités. À la lumière de ces changements, d'autres transporteurs ont donc été ajoutés à l'échantillon. C'est ainsi que 132 transporteurs ont été consultés en 1989 et 126 en 1990.

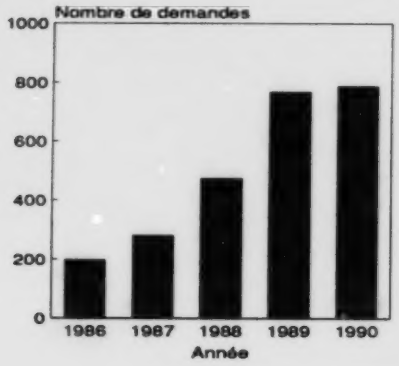
Ces changements se sont produits dans divers sous-secteurs, par exemple le transport des marchandises générales ou en vrac, des lots brisés ou de charges complètes, chez les petites, moyennes ou grandes entreprises. La répartition régionale est indiquée plus bas.

Indicateur des changements structurels dans le secteur du camionnage : échantillon de transporteurs utilisé par l'Office pour son examen de 1988

	Échantillon de transporteurs de 1988	Fusions/Acquisitions selon la base de l'acquéreur ou de l'entreprise principale	Faillites/ Fermetures
Atlantique	14	3	-
Québec	21	2	1
Ontario	31	4	3
Manitoba	10	4	-
Saskatchewan	9	-	1
Alberta	13	2	-
Colombie-Britannique	9	-	2
	107	**15**	**7**

En 1990, le nombre de demandes présentées à l'Interstate Commerce Commission par des transporteurs canadiens a été quatre fois plus élevé qu'en 1986.

GRAPHIQUE 5.2
Demandes de droits d'exploitation par les transporteurs canadiens à l'ICC, 1986 à 1990



Dans le secteur spécialisé des petits colis, UPS a poursuivi son expansion sur le marché en obtenant des permis d'exploitation extra-provinciale au Manitoba et dans les quatre provinces de l'Atlantique.

L'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché a permis aux transporteurs établis aux États-Unis de pénétrer davantage le marché dans le secteur transfrontalier des charges complètes, notamment en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. Parallèlement, des transporteurs canadiens ont pris de l'expansion sur le marché américain.

À des degrés divers, les grands transporteurs nationaux ont poursuivi la continentalisation de leurs activités en établissant ou en acquérant des entreprises de camionnage opérant aux États-Unis. Parmi les transporteurs consultés pour l'examen annuel, sept sur les treize possédant 500 tracteurs ou plus ont dit avoir acquis un intérêt dans des opérations ou entrepris une expansion aux États-Unis au cours de 1990. Pour certains transporteurs, ces opérations américaines sont intégrées à leur réseau. Pour d'autres, elles forment des entités distinctes. Certains transporteurs disent aussi avoir établi des bases d'affaires ou acheté de petites entreprises au sud de la frontière dans l'attente d'une évaluation exhaustive des conditions du marché.

Au plan opérationnel, les modifications des relations commerciales et l'évolution des marchés ont mené à une utilisation accrue des itinéraires en triangle, lesquelles font intervenir diverses combinaisons de mouvements intérieurs et transfrontaliers. Cela a été rendu possible par une pénétration plus poussée du marché par les transporteurs canadiens à la faveur de droits d'exploitation plus étendus tant au Canada qu'aux États-Unis. Le nombre de demandes présentées par des transporteurs canadiens à la U.S. Interstate Commerce Commission a été quatre fois plus élevé en 1990 qu'en 1986 (graphique 5.2).

Opinion des transporteurs

Bon nombre des changements structurels dans le secteur canadien du camionnage reflètent les stratégies adoptées par les transporteurs pour surmonter les difficultés de la capacité excédentaire sur le marché. Les transporteurs se sont efforcés de mieux rentabiliser leurs activités en desservant un plus vaste marché, en établissant un meilleur équilibre dans l'acheminement des marchandises et en augmentant leur part de marché. La majorité des transporteurs consultés pour l'examen estiment que les consolidations dans leur secteur sont inévitables et se poursuivront au même rythme, compte tenu du nombre de nouveaux arrivants et de l'ampleur de l'expansion depuis la déréglementation. Une concurrence plus intense et une demande plus faible dans des secteurs-clés du camionnage en 1990 sont citées comme des facteurs qui imposent encore des changements structurels. Une grande entreprise de transport de marchandises générales a signalé que la situation financière actuelle de l'industrie avait fait de certains grands transporteurs des cibles plus vulnérables à l'acquisition.

La plupart des transporteurs s'attendent à ce que le rythme actuel des consolidations se maintienne dans l'industrie pendant plusieurs années encore.

Opinion des expéditeurs

En règle générale, les expéditeurs se disent satisfaits du niveau et de la qualité des services de camionnage offerts depuis l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché. Que ce soit pour le marché intérieur ou les services internationaux, aucune détérioration appréciable des services n'a été soulevée dans une région ou un secteur industriel en particulier.

Les expéditeurs craignent que la disponibilité future des services soit touchée par la situation financière actuelle du secteur du camionnage.

Dans l'ensemble, les expéditeurs estiment que les stratégies des transporteurs, comprenant la création de plus vastes réseaux et la spécialisation des services, ont permis des gains d'efficacité aux plans logistique et administratif. Au même moment, par contre, des expéditeurs et des associations industrielles ont commencé à se préoccuper du niveau d'indemnisation et du rendement que doivent afficher les entreprises de camionnage si elles veulent maintenir, à court et à moyen termes, une offre de services fiables. Plus de la moitié des expéditeurs ont dit que certains transporteurs pour le compte d'autrui auxquels ils confiaient leurs marchandises avant 1988 avait cessé d'opérer en 1990. Ils expriment aussi des craintes au sujet de la rentabilité des transporteurs canadiens sur certains marchés transfrontaliers, compte tenu des différences dans les structures de coûts avec leurs concurrents américains. Des expéditeurs craignent que la consolidation dans certaines régions ou dans certains services de transport spécialisé n'ait une incidence néfaste sur le niveau de concurrence à long terme.

Sortie du marché

Très peu des faillites rapportées dans le secteur du camionnage concernaient des transporteurs extra-provinciaux.

Ce sont les fermetures, les ajustements opérationnels, entre autres les fusions ou les déménagements aux États-Unis, et les faillites qui font diminuer le nombre de transporteurs présents dans le marché.

Compilés par le Bureau du surintendant des faillites, les chiffres officiels sur les faillites, même s'ils sont largement utilisés par les observateurs, sont une mesure imparfaite lorsqu'il s'agit d'évaluer la nature et l'importance de la sortie du marché. Ainsi, il n'est pas tenu compte dans la compilation des compagnies sous séquestre. Par contre, l'utilisation du terme « camionnage » dans ces statistiques peut englober une foule d'activités où le camionnage n'est qu'un élément accessoire, par exemple, la construction, l'agriculture, l'aménagement paysager.

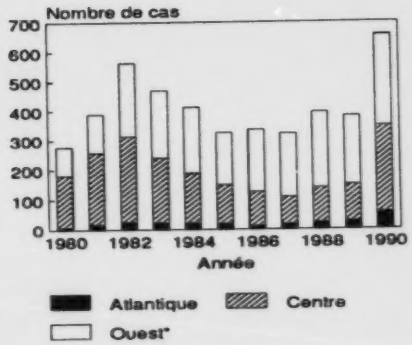
En 1990, malgré le fait que le nombre de faillites officiellement déclarées ait fait un bond de 72 p. 100 par rapport à 1989, la nature de ces faillites n'a guère été différente (graphique 5.3).

Le passif des entreprises qui ont déposé leur bilan en 1990 totalisait 91 millions de dollars; en 1989, il était de 55 millions de dollars et, en 1988, de 38 millions de dollars. La tendance observée par les années passées s'est maintenue : 86 p. 100 des entreprises en faillite ont déclaré un passif de moins de 200 000 $. Neuf compagnies avaient un passif supérieur à un million de dollars. Trois de ces compagnies étaient domiciliées en Ontario et trois autres au Québec, les trois autres se trouvant en Nouvelle-Écosse, en Alberta et en Colombie-Britannique. À elles seules, ces neuf compagnies avaient un passif de plus de 17 millions de dollars, soit près de 20 p. 100 du total pour l'ensemble des faillites dans le secteur du camionnage.

Au plan régional, à l'exception des Territoires du Nord-Ouest, l'ensemble des provinces et territoires ont enregistré une augmentation du nombre de faillites par rapport à 1989. En 1990, le Québec et l'Ontario ont plus que doublé le nombre de faillites enregistrées un an plus tôt.

La plupart des 656 faillites déclarées en 1990 dans le secteur du camionnage concernent des petites entreprises qui exploitent des services locaux et sont exclues, par ailleurs, des réformes de la réglementation prévues par la *LTR* (tableau 5.3).

GRAPHIQUE 5.3
Nombre de faillites déclarées dans le secteur du camionnage, 1980 à 1990



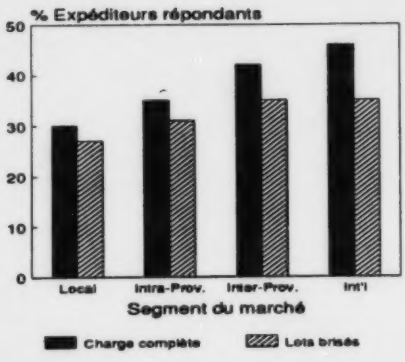
*Comprend le Yukon et les T.N.-O.

TABLEAU 5.3
Ventilation des faillites d'entreprises de camionnage en 1990 par type d'activité

Province ou territoire	Faillites déclarées en 1990	Type d'activité des entreprises de camionnage en faillite		
		Entreprise avec permis extra-provincial	Entreprise avec autre type de permis (intra-local)	Autre type d'activité[1]
T.-N.	11	1	1	9
Î.-P.-É.	1	0	1	0
N.-É.	24	0	0	24
N.-B.	21	0	1	20
Qué.	142	17	18	107
Ont.	147	8	8	131
Man.	44	0	2	42
Sask.	46	3	13	30
Alb.	123	5	17	101
C.-B.	95	5	6	84
Yukon	2	0	0	2
T.N.-O.	-	0	0	0
TOTAL	**656**	**39**	**67**	**550**

1 Incluant les voituriers-remorqueurs/voituriers locataires ainsi que les entreprises dont les activités n'exigent pas de permis.

GRAPHIQUE 5.4
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic

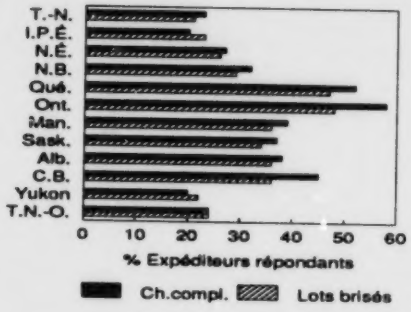


Concurrence

Sur les marchés desservis par des transporteurs extra-provinciaux, 37 p. 100 des expéditeurs ont fait état d'une augmentation du nombre des entreprises qui se disputaient leur clientèle en 1990, opinion partagée par 31 p. 100 d'expéditeurs en 1989. Par contre, environ 55 p. 100 des expéditeurs estiment que le niveau de concurrence est demeuré à peu près inchangé ou stable alors que 8 p. 100 ont remarqué une diminution.

Le niveau soutenu d'entrée sur le marché des services transfrontaliers des transporteurs canadiens et américains s'est traduit par une proportion plus forte d'expéditeurs signalant un accroissement de la concurrence sur ce marché, soit 46 p. 100. Quarante-deux pour cent ont indiqué une augmentation de la concurrence dans les services inter-provinciaux (graphique 5.4). Sur tous les marchés desservis par des transporteurs de compétence fédérale (transfrontalier, inter-provincial et intra-provincial), la proportion des expéditeurs qui signalent une augmentation de la concurrence est plus élevée que celle rapportée lors de l'enquête

GRAPHIQUE 5.5
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic (services inter-prov.)



menée par l'Office en 1989. Le plus grand changement concerne le transport transfrontalier de charges complètes avec 46 p. 100 des expéditeurs signalant une augmentation de la concurrence entre 32 p. 100 un an plus tôt.

Marché intérieur

Au niveau régional, les caractéristiques de la concurrence étaient comparables à celles observées au cours des deux années antérieures. La concurrence dans les services de camionnage de charges complètes a été plus forte au Canada central, où la majorité des expéditeurs ont signalé un plus grand nombre de transporteurs disponibles. S'établissant en moyenne à un peu plus de 40 p. 100, la proportion des expéditeurs qui ont noté une intensification de la concurrence a également été très élevée dans les quatre provinces de l'Ouest. Au Canada atlantique, près de 30 p. 100 des expéditeurs ont signalé un accroissement de la concurrence. Quant aux territoires, près du quart des expéditeurs recourant au camionnage ont exprimé un avis semblable (graphique 5.5).

Dans les services de transport de lots brisés, les caractéristiques de la concurrence, au plan régional, sont très semblables à celles du transport inter-provincial de charges complètes.

La majorité des expéditeurs ont signalé une intensification de la concurrence dans les services intérieurs de transport de charges complètes.

Les évaluations que les expéditeurs font du niveau de concurrence reflètent les stratégies adoptées aussi bien par les expéditeurs que par les transporteurs dans le cadre du nouvel environnement concurrentiel. Alors que plus de 40 p. 100 des expéditeurs qui ont des frais de transport inférieurs à un million de dollars signalent une augmentation de la concurrence, la proportion chute à moins de 22 p. 100 chez les expéditeurs importants dont les frais de transport sont supérieurs à 10 millions de dollars. À la base de ces différences, il faut noter, chez les grands expéditeurs, l'utilisation de plus en plus répandue d'une stratégie tendant à privilégier un nombre restreint de transporteurs de base : ils confient leur trafic à un nombre moins élevé de transporteurs afin d'abaisser les coûts et d'accroître l'efficacité.

En vue de maintenir ou d'accroître leur part de marché, les transporteurs ont établi de plus vastes réseaux et proposé des services plus complets. Cela leur a permis également de chercher à obtenir une plus grande partie du trafic de chaque expéditeur. Parallèlement, l'intensification de la concurrence dans les grands couloirs intérieurs, la perte de trafic dans le secteur transfrontalier et la nécessité d'équilibrer les expéditions sur de plus grands réseaux ont amené les transporteurs à s'intéresser de plus près, directement ou par l'entremise d'agents locaux, au trafic des plus petits expéditeurs, souvent sur des marchés à plus faible densité et en dehors des grands axes.

La plupart des transporteurs estiment que la concurrence est excessive.

La plupart des transporteurs consultés dans le cadre de l'examen jugent la concurrence excessive, quoique les opinions varient beaucoup selon le secteur d'activité. Alors que 80 p. 100 des transporteurs desservant le marché intérieur extra-provincial déplorent une concurrence trop forte, la proportion chute à 67 p. 100 dans le secteur du transport intra-provincial. La répartition régionale correspond à la moyenne nationale, à une exception près : la moitié des transporteurs établis en Alberta estiment acceptable le niveau de concurrence dans le transport intérieur extra-provincial.

Soixante pour cent des transporteurs qui assurent des services intra-provinciaux disent que le niveau de concurrence a été plus élevé qu'en 1989, alors qu'il est de 70 p. 100 pour les services inter-provinciaux. Au plan régional, cette évaluation est

moins répandue chez les transporteurs de l'Ouest que chez ceux du Canada atlantique ou du Canada central.

Aussi bien pour le secteur des charges complètes que pour celui des lots brisés, l'expansion du marché et la diversification des services par les transporteurs déjà établis ont contribué à accroître la concurrence.

Dans les services de transport de charges complètes, l'arrivée de nouvelles entreprises et l'expansion territoriale des transporteurs existants ont avivé la concurrence. En desservant de plus vastes marchés, parfois grâce à des ententes entre transporteurs, et en diversifiant leurs services, les transporteurs déjà établis ont intensifié la concurrence non seulement dans le secteur des charges complètes, mais aussi dans celui des lots brisés.

Le trafic des camionneurs pouvant aussi être acheminé par rail a fait l'objet d'une concurrence plus forte des compagnies ferroviaires. Celles-ci ont fait la promotion de leurs services intermodaux et se sont montrées plus déterminées à s'emparer de ce trafic.

Marché transfrontalier

Dans le transport de surface, un marché nord-américain unique est en train de faire son apparition.

Dans le transport de surface, la réduction des contrôles d'entrée sur le marché et une orientation nord-sud plus marquée des axes de transport routier et ferroviaire ont contribué à faire apparaître un marché nord-américain unique. Les initiatives récentes des compagnies ferroviaires canadiennes pour intégrer à leurs réseaux intérieurs de meilleures liaisons avec les marchés américains témoignent de cette orientation. L'option continentale des grands transporteurs canadiens est illustrée par les acquisitions de Trimac aux États-Unis et l'expansion des opérations de CP Trucks aux États-Unis (CP America). Un certain nombre de transporteurs canadiens ont établi des centres d'activités aux États-Unis le plus souvent, mais pas uniquement, pour desservir le marché transfrontalier.

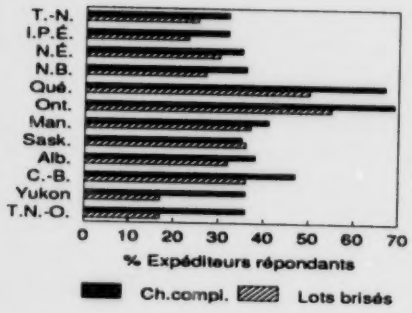
Alors que la concurrence sur les prix prévalait sur presque tous les marchés transfrontaliers ...

Malgré cette optique continentale, les approches retenues par les transporteurs dans le secteur transfrontalier varient d'une région à l'autre. Les stratégies adoptées par les transporteurs varient en fonction de l'évolution des échanges commerciaux, des diverses marchandises à transporter, des sources de concurrence, de la part relative du marché et des contraintes institutionnelles, par exemple, barrières à l'entrée sur le marché d'un État et différences de poids et de dimensions pour l'équipement autorisé. La proximité et la densité du trafic de marchés-clés, comme celui des pièces d'automobile en Ontario et le papier journal au Québec, rendent le trafic de ces marchés attrayant et bien adapté aux activités de transporteurs américains, bien positionnés. En 1990, les entreprises canadiennes de camionnage ont signalé que la concurrence au niveau des prix livrée par les transporteurs américains s'était intensifiée et étendue un peu partout au Canada central. Dans les provinces de l'Ouest, le marché des marchandises générales et du vrac est encore desservi essentiellement par des transporteurs canadiens. Au Manitoba, les transporteurs ont soutenu que leurs activités traditionnelles dans le secteur transfrontalier avaient souffert de l'arrivée de nouveaux concurrents et de la situation géographique stratégique du Manitoba pour la structuration en triangle des itinéraires entre l'Ontario et le Midwest américain.

... les différences entre les structures des coûts au Canada et aux États-Unis devenaient une question litigieuse chez les transporteurs.

Si la concurrence sur les prix représente toujours un facteur déterminant pour la position des transporteurs canadiens sur les marchés transfrontaliers, les répercussions des déséquilibres structurels sur la compétitivité des transporteurs canadiens sont demeurées une question litigieuse au sein de l'industrie en 1990. Les déséquilibres soulignées concernent les différences entre les régimes fiscaux appliquées de part et d'autre de la frontière, notamment en matière de taxes sur le carburant et d'amortissement de l'équipement.

GRAPHIQUE 5.6
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic transfrontalier

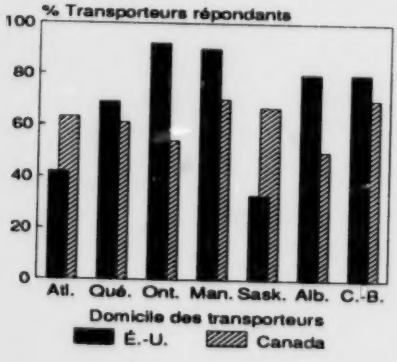


En comparant les structures de coûts d'exploitation de transporteurs canadiens et américains desservant le marché transfrontalier, des résultats préliminaires des **études sur la compétitivité des activités transfrontalières** ont identifié une différence de 6 p. 100 favorisant les transporteurs américains. Les éléments de coûts jugés les plus défavorables pour un transporteur canadien comprenaient les frais de réparation, les pneus et l'équipement. Il a aussi été reconnu que la valeur élevée du dollar canadien a un impact négatif sur la compétitivité des transporteurs canadiens. Une évaluation de la situation financière des transporteurs desservant le marché transfrontalier a démontré que les transporteurs canadiens ont recours de façon plus substantielle au financement par emprunt que leurs concurrents américains, une situation qui défavorise les transporteurs canadiens, étant donné les niveaux élevés des taux d'intérêt prévalant au Canada. Les conditions concurrentielles pour les services transfrontaliers sont jugées plus défavorables au Canada central et moins en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan.

La proportion des transporteurs rapportant une concurrence excessive dans les services transfrontaliers est beaucoup plus élevée que ce n'est le cas dans les services intérieurs, intra-provinciaux ou extra-provinciaux. Une partie importante des transporteurs dans toutes les régions, soit 86 p. 100, ont également affirmé que le niveau de concurrence dans le secteur transfrontalier avait augmenté depuis 1989.

Au Canada atlantique, la diminution du volume de trafic et l'arrivée de nouveaux transporteurs américains expliquent que les transporteurs soient plus nombreux à signaler une augmentation de la concurrence. La proportion est passée à 89 p. 100 des transporteurs consultés en 1990 comparativement à 76 p. 100 un an plus tôt. Au Canada central, cette proportion est demeurée élevée tandis qu'elle a augmenté dans les provinces de l'Ouest.

GRAPHIQUE 5.7
Source en 1990 de la concurrence pour transporteurs canadiens, marché transfrontalier

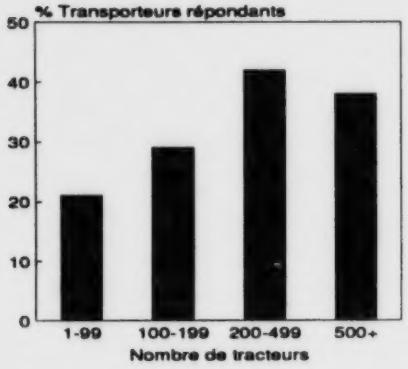


L'évaluation par les expéditeurs du niveau de concurrence prévalant dans les services de camionnage a varié d'une région à l'autre. Tout comme en 1988 et 1989, les plus fortes proportions d'expéditeurs signalant une intensification de la concurrence sur les marchés transfrontaliers se trouvent en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. En Ontario, les deux tiers des expéditeurs ont indiqué que le nombre des transporteurs qui se sont disputé leur trafic de charges complètes a augmenté en 1990; la proportion est à peine plus faible au Québec. En Colombie-Britannique, près de 45 p. 100 des expéditeurs ont signalé une augmentation de la concurrence alors que, dans la plupart des autres régions, les chiffres correspondants ont varié entre 26 et 38 p. 100 (graphique 5.6).

Quant à l'origine de cette concurrence, 75 p. 100 des transporteurs desservant le secteur transfrontalier estiment qu'elle est livrée par des transporteurs américains. Une proportion plus faible des transporteurs consultés, en l'occurrence 64 p. 100, soutiennent que cette concurrence avivée est le résultat des activités des transporteurs canadiens. Près de la moitié des transporteurs qui ont signalé une concurrence accrue de la part des transporteurs américains affirment aussi avoir perdu du trafic au profit de ces derniers tandis que moins de 5 p. 100 déclarent avoir réalisé des gains.

Au Canada atlantique, les transporteurs canadiens sont la principale source de concurrence sur le marché transfrontalier tandis qu'au Canada central, la concurrence vient surtout de transporteurs américains. Ce fut le cas plus particulièrement en Ontario alors que dans l'Ouest, l'origine de l'accroissement de la concurrence variait selon les provinces (graphique 5.7). Les pertes de trafic au profit des transporteurs américains ont été plus répandues chez les grands transporteurs canadiens (graphique 5.8).

GRAPHIQUE 5.8
Transporteurs canadiens ayant perdu du trafic transfrontalier au profit des transporteurs américains



Environ la moitié des transporteurs consultés desservant le marché transfrontalier ont déclaré avoir des ententes de correspondance avec des transporteurs américains. La plupart de ces transporteurs, soit 72 p. 100, s'occupaient à la fois de charges complètes et de lots brisés; les ententes de correspondance étaient plus fréquentes chez les grands transporteurs possédant des parcs de 200 tracteurs ou plus que chez les transporteurs possédant de plus petites flottes.

Services privés de camionnage

Dans le nouveau cadre réglementaire, alors qu'il est généralement reconnu que les taux ont diminué et que l'offre et la qualité du service ont augmenté, les camionneurs privés, c'est-à-dire les expéditeurs qui ont leur propre parc de camions, ont opté pour l'une ou l'autre des stratégies suivantes : abaisser les frais d'exploitation grâce à un meilleur équilibre des charges ou bien utiliser des services de transporteurs pour compte d'autrui.

Parmi les facteurs-clés qui incitent les expéditeurs à délaisser les services privés de camionnage figurent non seulement le service et les taux proposés par les transporteurs pour compte d'autrui, mais aussi le coût d'application des nouvelles normes de sécurité. En 1989, 44 p. 100 des expéditeurs ont dit utiliser leur parc de camions pour une partie de leur trafic routier. En 1990, ils n'étaient que de 38 p. 100. La proportion globale des usagers du transport par camion qui confient une partie ou la totalité de leurs marchandises à un transporteur pour compte d'autrui a également diminué : 33 p. 100, au lieu de 40 p. 100 il y a un an.

La plupart des transporteurs pour compte d'autrui estiment que la concurrence des camionneurs privés n'est pas très importante.

Malgré cette tendance, certains camionneurs privés ont accru leurs activités. Le quart des expéditeurs qui exploitent leur parc de camions l'ont utilisé pour une proportion plus importante de leurs besoins de services de camionnage, principalement pour des considérations liées à la nature même des services requis et non pas aux tarifs. La proportion des expéditeurs ayant obtenu des droits d'exploitation pour leurs activités de camionnage leur permettant de proposer, sur une base contractuelle ou privée, leurs services à d'autres expéditeurs est demeurée relativement stable, soit à environ 50 p. 100.

La plupart des transporteurs consultés lors de l'examen annuel ont signalé peu de changement dans la participation des transporteurs privés pour compte d'autrui au cours de l'an dernier, alors que moins de 10 p. 100 des transporteurs signalent une perte de trafic au profit d'un transporteur privé. Cependant, un bon nombre de transporteurs du secteur des marchandises générales estiment que les prix pratiqués par les transporteurs privés pour les trajets de retour font baisser les tarifs et les charges des camionneurs pour compte d'autrui, surtout sur les marchés de faible densité de transport de marchandises générales.

Trafic et tarifs

Trafic

Opinion des expéditeurs

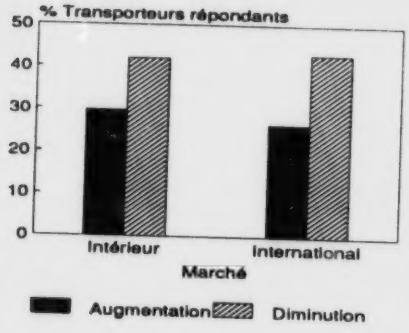
La demande de services de camionnage a été à l'image de la conjoncture économique.

Les expéditeurs mentionnent que le niveau général de leur demande de services de camionnage en 1990 a reflété en grande partie la conjoncture économique défavorable de leur secteur respectif d'activité. Si la majorité d'entre eux ne rapportent aucune modification du volume des expéditions, le quart déclarent qu'il a augmenté, le plus souvent au rythme de 1 à 10 p. 100. À l'opposé, 15 p. 100 des expéditeurs ont rapporté une diminution de leur trafic confié aux camionneurs.

Cette tendance a été uniforme dans la plupart des secteurs de l'économie et ce, peu importe la taille des expéditeurs. La baisse de la demande a été plus marquée dans certaines industries, par exemple celles des produits forestiers et de l'automobile.

Environ 8 p. 100 des expéditeurs qui ont recours aux camionneurs signalent avoir détourné une certaine partie de leur trafic ferroviaire vers le camionnage, essentiellement à cause de l'évolution du marché ou pour des raisons de tarif.

GRAPHIQUE 5.9
Augmentations ou diminutions de trafic, transporteurs de charges complètes



Opinion des transporteurs

Charges complètes

Dans le transport intérieur de charges complètes, environ le tiers des transporteurs affirment que le volume du trafic a augmenté d'au moins 5 p. 100 par rapport à 1989. Parmi les transporteurs ayant déclaré une augmentation, près du quart ont vu le volume de leur trafic progresser de 25 p. 100 ou plus (graphique 5.9).

Par ailleurs, plus de 40 p. 100 des transporteurs ont accusé une diminution d'au moins 5 p. 100 du volume de leur trafic. Le cinquième de ces transporteurs ont dû faire face à une diminution de 25 p. 100 ou plus; ces derniers se retrouvaient le plus souvent dans les activités de transport de marchandises générales et non de transport spécialisé. Au Canada central, la demande pour les services de camionnage s'est affaiblie en regard de la piètre conjoncture économique. La faiblesse des marchés de certains secteurs spécifiques, comme les pêcheries et le secteur forestier, a nettement contribué à faire diminuer le trafic dans les autres régions.

Par rapport aux grands transporteurs possédant plus de 200 tracteurs, une proportion légèrement plus élevée de petits transporteurs, c'est-à-dire ceux qui exploitent un parc de moins de 100 tracteurs, ont enregistré une augmentation de leur trafic (tableau 5.4). En général, les augmentations de trafic sur le marché intérieur des charges complètes se sont faites au détriment d'autres transporteurs canadiens.

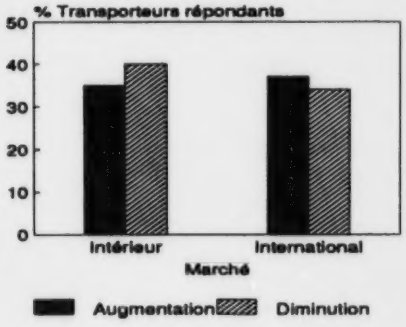
TABLEAU 5.4
Pourcentage des transporteurs déclarant une augmentation du trafic en 1990

Segment	Taille du parc (nombre de tracteurs)		
	Moins de 100	100 - 200	Plus de 200
Marché intérieur des charges complètes	32 %	25 %	23 %
Marché intérieur des lots brisés	31 %	14 %	50 %
Marché international des charges complètes	29 %	27 %	22 %
Marché international des lots brisés	37 %	25 %	42 %

La plupart des transporteurs du Canada central ont déclaré des pertes de trafic dans leurs opérations transfrontalières.

Dans le transport transfrontalier de charges complètes, 43 p. 100 des entreprises ont signalé une diminution du trafic par rapport à 1989. Au niveau régional, des différences marquées ont été soulignées. Au Canada central, 59 p. 100 des transporteurs notent une diminution du trafic d'au moins 5 p. 100 par rapport à 1989, et le tiers de ces transporteurs ont essuyé une perte de 25 p. 100 ou plus de trafic. Par contre, 40 p. 100 des transporteurs établis au Canada atlantique et 25 p. 100 des transporteurs dans l'Ouest ont noté une diminution de leur trafic. Dans ces deux mêmes régions, des transporteurs ont enregistré des augmentations de trafic au dépens d'autres transporteurs canadiens et américains. Au Canada central, la plupart des pertes de trafic se sont produites dans les activités de transport transfrontalier et au profit de transporteurs américains.

GRAPHIQUE 5.10
Augmentations ou diminutions de trafic, transporteurs de lots brisés



Lots brisés

Dans le transport intérieur de lots brisés, 37 p. 100 des transporteurs ont connu une augmentation de leur trafic, surtout grâce à un accroissement de leur part de marché résultant de la rationalisation faite à partir de fermetures, de consolidations et d'acquisitions dans le secteur du transport de lots brisés (graphique 5.10). Un examen des augmentations de trafic rapportées selon la taille du transporteur démontre des différences marquées avec ce qui a été observé dans le transport des charges complètes. Ainsi, environ la moitié des grands transporteurs de lots brisés, possédant 200 tracteurs ou plus, ont enregistré des augmentations (tableau 5.4).

Environ le tiers des transporteurs offrant des services transfrontaliers de lots brisés signalent une baisse de trafic. Les transporteurs touchés se retrouvent surtout au Canada central, avec 9 des 12 transporteurs touchés ayant leur base au Québec ou en Ontario. Plus de 40 p. 100 des grands transporteurs transfrontaliers de lots brisés déclarent que leur trafic a augmenté par rapport à 1989, résultat de leurs stratégies pour maintenir ou accroître leur part de marché.

Chez les transporteurs desservant les segments des charges complètes et des lots brisés, en moyenne 25 p. 100 de ces derniers ont enregistré soit aucun changement ou un changement minime de leur volume de trafic. Pour un certain nombre de ces transporteurs, ces résultats globaux ont pu être obtenus en équilibrant mieux leur trafic, les gains réalisés sur des marchés récemment desservis compensant pour les pertes subies sur leurs marchés antérieurement desservis.

Tarifs

Selon les expéditeurs, les tarifs des charges complètes n'ont subi qu'une augmentation marginale en 1990.

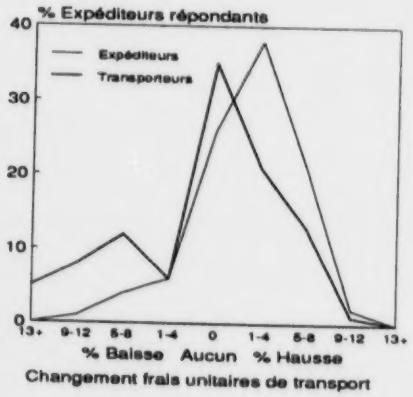
Services de charges complètes

La majorité des expéditeurs retenant des services de camionnage pour le transport intérieur de charges complètes n'ont connu aucune augmentation ou une augmentation minime des coûts unitaires de ce service de transport de marchandises (tableau 5.5). En effet, près de 25 p. 100 d'entre eux ne signalent aucun changement tarifaire, 40 p. 100 déclarent une augmentation de 4 p. 100 ou moins et 20 p. 100 des expéditeurs rapportent des augmentations variant entre 5 et 8 p. 100. Parmi les diminutions signalées, la plupart sont de l'ordre de 1 à 4 p. 100 (graphique 5.11).

TABLEAU 5.5
Modifications du coût unitaire du transport de marchandises pour les expéditeurs, 1989-1990
% des répondants

	Marché intérieur		Marché transfrontalier	
	Charges complètes	Lots brisés	Charges complètes	Lots brisés
Augmentation				
13 % et +	0 %	1 %	0 %	1 %
9 - 12 %	2 %	3 %	3 %	4 %
5 - 8 %	22 %	35 %	20 %	28 %
1 - 4 %	38 %	34 %	36 %	33 %
Aucun changement	26 %	19 %	27 %	25 %
Diminution				
1 - 4 %	6 %	3 %	6 %	4 %
5 - 8 %	4 %	4 %	4 %	3 %
9 - 12 %	1 %	0 %	2 %	1 %
13 % et +	1 %	1 %	2 %	1 %

GRAPHIQUE 5.11
Changements de tarif intérieur en 1990 - Transporteurs et expéditeurs - Charges complètes



Les changements de tarif des transporteurs sont évalués en termes de revenu unitaire moyen. Cette unité de mesure tient compte de divers facteurs, par exemple les niveaux des charges payantes, la distance et la composition du trafic. Elle est sensible à l'évolution des caractéristiques du trafic et des marchés. En guise d'exemple, un volume moins élevé de trafic pourrait faire augmenter l'importance des voyages à vide et donc abaisser le revenu unitaire sans que le tarif exigé puisse être pour autant modifié. Malgré tout, dans l'ensemble, on estime que cette mesure traduit les tendances générales des tarifs des transporteurs.

Plus du tiers des transporteurs offrant des services intérieurs de charges complètes ont affirmé que les tarifs avaient augmenté. Cette situation tranche avec celle prévalant dans le transport transfrontalier de charges complètes, où seulement 22 p. 100 des transporteurs rapportent des augmentations tarifaires. Dans les deux secteurs, l'augmentation moyenne des tarifs demeurent en deçà de 5 p. 100 (tableau 5.6).

Un peu plus de 30 p. 100 des transporteurs ont mentionné des diminutions de tarif sur le marché intérieur, la plupart étant de l'ordre de 5 à 8 p. 100. Par comparaison, près de la moitié des transporteurs desservant le secteur transfrontalier ont connu des baisses de tarif. Les diminutions de l'ordre de 5 à 8 p. 100 ont été plus fréquentes dans les services transfrontaliers que sur le marché intérieur.

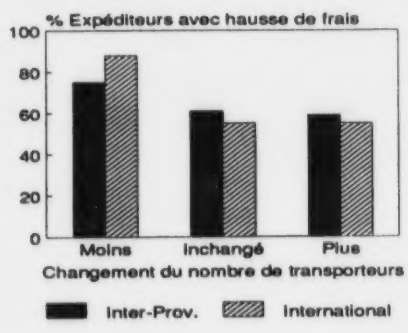
TABLEAU 5.6
Modifications du revenu unitaire moyen des transporteurs, 1989-1990
% des transporteurs

	Marché intérieur		Marché transfrontalier	
	Charges complètes	Lots brisés	Charges complètes	Lots brisés
Augmentation				
13 % et +	0 %	5 %	1 %	0 %
9 - 12 %	1 %	5 %	1 %	3 %
5 - 8 %	13 %	17 %	10 %	3 %
1 - 4 %	21 %	26 %	10 %	23 %
Aucun changement	34 %	30 %	34 %	43 %
Diminution				
1 - 4 %	6 %	4 %	7 %	3 %
5 - 8 %	12 %	7 %	18 %	10 %
9 - 12 %	8 %	2 %	11 %	7 %
13 % et +	5 %	4 %	8 %	7 %

Lots brisés

Dans le transport des lots brisés, la rationalisation qui s'est poursuivie dans toutes les régions, par exemple les fermetures de terminaux et les consolidations d'opérations, a contribué à stabiliser la structure des tarifs. La majorité des transporteurs offrant des services intérieurs ont signalé des augmentations de leur revenu unitaire moyen, la plupart du temps inférieures à 5 p. 100. Près des deux tiers des transporteurs desservant le secteur transfrontalier n'ont indiqué aucun changement ou des augmentations de moins de 5 p. 100.

GRAPHIQUE 5.12
Changements de niveau de concurrence et frais unitaires des expéditeurs



Pour la majorité des expéditeurs, le taux unitaire moyen du transport des marchandises a été à peine plus élevé en 1990. Parmi ceux qui utilisent les services de transport intérieur de lots brisés, près de 20 p. 100 n'ont signalé aucun changement alors que 34 p. 100 ont subi des augmentations de 1 à 4 p. 100. Les mêmes tendances s'observent dans le transport transfrontalier de lots brisés bien que, toutes proportions gardées, un plus grand nombre d'usagers du transport intérieur déclarent des augmentations de l'ordre de 5 à 8 p. 100 (tableau 5.5)

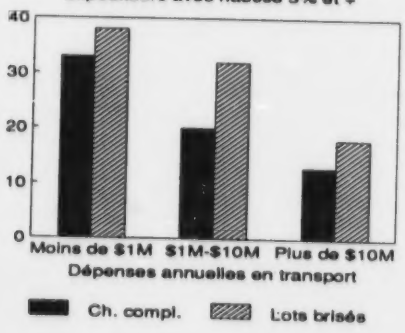
Niveau de concurrence et tarifs

Le niveau de concurrence est un facteur qui influence beaucoup les changements tarifaires. Dans le secteur du transport intérieur de charges complètes, 75 p. 100 des expéditeurs qui mentionnent des augmentations des coûts unitaires disent que le

nombre de transporteurs se disputant leur trafic a diminué, alors que la proportion n'est que de 60 p. 100 chez les expéditeurs qui profitent d'une concurrence accrue. Cette tendance est encore plus prononcée dans les services transfrontaliers. Là où les concurrents sont moins nombreux, 88 p. 100 des expéditeurs déclarent une augmentation des tarifs alors que ce pourcentage est ramené à 55 p. 100 lorsque la concurrence est plus forte (graphique 5.12).

Même si les tarifs semblent moins influencés par le niveau de concurrence dans les services intérieurs de lots brisés, les résultats de l'enquête de 1990 se démarquent résolument de ceux de 1989. En examinant les fluctuations de tarifs en termes du niveau de concurrence, l'examen annuel de 1989 mentionnait que les changements étaient « presque identiques, nonobstant le fait que le nombre de concurrents se disputant la clientèle soit plus ou moins nombreux par rapport à l'année précédente ». En 1990, 82 p. 100 des expéditeurs ont signalé une augmentation de coûts unitaires lorsque la concurrence était plus faible contrairement à 69 p. 100 lorsque la concurrence était plus vigoureuse.

GRAPHIQUE 5.13
Changement de frais unitaires - Transport inter-provincial selon la taille de l'expéditeur

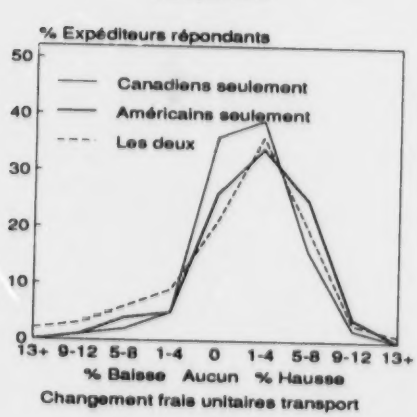


Dans les services de transport transfrontalier de lots brisés, il y a eu une différence marquée entre le pourcentage d'expéditeurs signalant une augmentation des taux lorsque la concurrence était plus forte, soit 56 p. 100, et ceux qui font la même observation en situation de concurrence réduite, soit 89 p. 100.

Changements de tarifs selon la taille de l'expéditeur

Aussi bien dans le transport des charges complètes que dans celui des lots brisés, la proportion des petits expéditeurs, soit ceux dont les dépenses annuelles de transport de fret sont inférieures à un million de dollars, qui signalent une augmentation des coûts unitaires est à peu près identique à ce qu'on observe chez les plus importants expéditeurs, soit ceux dont les dépenses annuelles de transport de fret sont supérieures à 10 millions de dollars. Quant à l'ampleur des augmentations, les petits expéditeurs sont plus nombreux que les grands à déclarer des hausses importantes. Le tout a été noté aussi bien pour les services intérieurs que les services transfrontaliers et dans le transport de charges complètes comme dans celui des lots brisés.

GRAPHIQUE 5.14
Changements de frais unitaires - Transport international de lots brisés - Type de transporteurs



Dans les services de transport intérieur de charges complètes, 33 p. 100 des petits expéditeurs ont subi des hausses moyennes de 5 p. 100 ou plus, alors que la proportion se situe à 13 p. 100 chez les grands. Des différences du même ordre de grandeur sont relevées dans le transport transfrontalier de charges complètes ainsi que dans le transport intérieur et transfrontalier de lots brisés (graphique 5.13).

Tarifs de transport transfrontalier et transporteurs utilisés

Le recours par des expéditeurs canadiens à des transporteurs américains pour compte d'autrui pour répondre à leurs besoins en services de transport dans le marché transfrontalier ne s'est pas nécessairement traduit par des hausses de tarifs de moindre importance. D'après les résultats de l'enquête menée auprès des expéditeurs, que ces derniers n'aient utilisé que des transporteurs américains, canadiens ou les deux, la répartition des changements de tarifs pour les charges complètes ou les lots brisés a été semblable (graphique 5.14).

Pour le transport de charges complètes, 18 p. 100 des expéditeurs ayant recours uniquement à des transporteurs canadiens signalent des augmentations des coûts unitaires de 5 p. 100 ou plus; le pourcentage est de 29 pour ceux qui utilisent seulement les services de transporteurs américains et de 24 pour ceux qui utilisent les services de transporteurs canadiens et américains. La tendance est légèrement différente dans le transport de lots brisés : 25 p. 100 des expéditeurs qui font appel à des transporteurs américains seulement signalent des augmentations de 5 p. 100 ou plus, comparativement à 34 p. 100 dans les deux autres cas.

Activités de camionnage

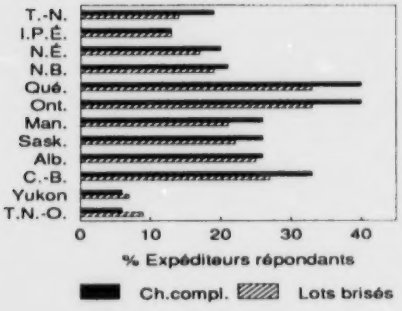
Incidence de la réforme de la réglementation

Les expéditeurs estiment que la réforme de la réglementation a eu un effet favorable tandis que ...

Opinion des expéditeurs

En 1990, les expéditeurs continuent d'évaluer favorablement l'incidence de l'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché, surtout en rapport à des aspects comme l'offre, la qualité des services et les tarifs, et ce dans toutes les régions et dans les deux segments de l'industrie, ceux des charges complètes et des lots brisés.

GRAPHIQUE 5.15
Proportion des expéditeurs positifs face aux nouvelles règles d'entrée sur marché



Moins de 4 p. 100 des expéditeurs soutiennent que la réforme touchant le camionnage extra-provincial a eu des répercussions négatives. En Ontario et au Québec, près de 40 p. 100 des expéditeurs qui utilisent des services de charges complètes estiment que l'assouplissement des contrôles a eu un effet bénéfique. En Colombie-Britannique, la proportion est de plus de 30 p. 100 et elle varie entre 20 et 30 p. 100 dans les provinces de l'Ouest et au Canada atlantique (graphique 5.15).

Si on tient compte de la taille des expéditeurs, les évaluations favorables sont quelque peu plus nombreuses chez les grands expéditeurs utilisant des services de charges complètes, soit 31 p. 100, c'est-à-dire ceux dont les dépenses annuelles de transport sont supérieures à 10 millions de dollars, que chez les petits transporteurs, soit 25 p. 100, ces derniers ayant des dépenses inférieures à un million de dollars.

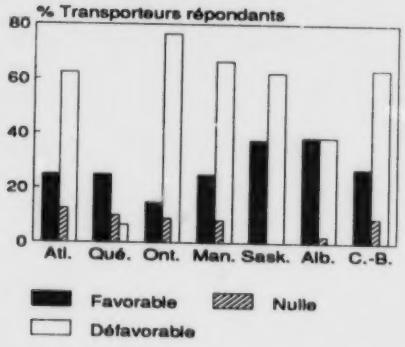
... la plupart des transporteurs pensent qu'elle a eu des conséquences défavorables.

Opinion des transporteurs

Environ les deux tiers des transporteurs consultés pour l'examen de 1990 estiment que la réforme de la réglementation a eu un impact négatif sur leurs activités. Les motifs de cette évaluation défavorable reflètent non seulement les changements d'ordre structurel et opérationnel survenus dans le secteur du camionnage, tels l'augmentation de la concurrence et l'abaissement des niveaux tarifaires, mais aussi des facteurs externes influant sur la performance des transporteurs et leur rentabilité dans un contexte de concurrence accrue, comme les taux d'intérêt élevés, la politique fiscale et les différences entre la mise en application au Canada et aux États-Unis des lois et règlements.

Les évaluations des transporteurs varient selon la région et la taille de l'entreprise. L'Alberta est la seule province où la majorité des transporteurs pensent que la réforme a eu des conséquences favorables ou a été sans aucune répercussion. Dans toutes les autres provinces ou régions, la majorité des transporteurs expriment une

GRAPHIQUE 5.16
Évaluation des transporteurs de l'incidence de la réforme sur leur entreprise



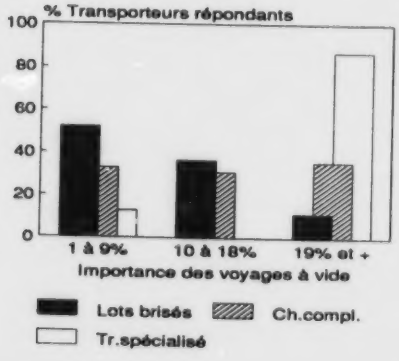
opinion défavorable, ce qui traduit leurs préoccupations et leur difficulté à s'adapter aux conditions du marché ayant prévalu en 1990 (graphique 5.16).

En règle générale, les transporteurs estiment que l'assouplissement des contrôles a permis des améliorations au niveau de l'efficacité de leurs opérations résultant de leur champ d'activité; il a aussi favorisé un meilleur équilibre des charges marchandes. À cet égard, le pourcentage des voyages à vide constitue un élément révélateur. Selon la plupart des transporteurs, il a diminué ou, à tout le moins, est demeuré à son niveau de 1988. La moitié des transporteurs du secteur des marchandises générales en charge complète ou en lots brisés ont affirmé que ce pourcentage était le plus souvent inférieur à 10 p. 100. Malgré que le taux de voyages à vide des transporteurs offrant surtout des services de transport de charges complètes varie beaucoup, environ un tiers d'entre eux déclarent un pourcentage inférieur à 10 p. 100. Les transporteurs spécialisés, par exemple vrac liquide ou solide, transport de voiture, revendiquent un taux plus élevé de voyages à vide, le tout s'expliquant par la spécialisation de leur équipement (graphique 5.17)

Les avantages d'une intervention réglementaire moindre et d'une plus grande souplesse sur le marché ont été contrés par le niveau général de capacité excédentaire observé dans l'industrie du camionnage. Sur les marchés transfrontaliers-clés, ceux de l'Ontario et, dans une moindre mesure, ceux du Québec et de la Colombie-Britannique, l'arrivée de nombreux transporteurs américains et leur concurrence sur les tarifs ont affaibli la position de certains transporteurs canadiens sur le marché.

Néanmoins, le quart des transporteurs consultés ont jugé très favorables les répercussions de l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, malgré certaines différences qui subsistent d'une province à l'autre dans la procédure d'entrée même. Les transporteurs de marchandises des provinces de l'Ouest, particulièrement ceux qui offrent des services transfrontaliers, ont pris de l'expansion. Notamment au Canada atlantique et dans l'Ouest, les transporteurs de marchandises générales ont étendu leur réseau à des marchés situés en dehors de leur champ d'activité antérieur, dont ceux du Canada central.

GRAPHIQUE 5.17
Pourcentage de voyages à vide selon le type d'activité

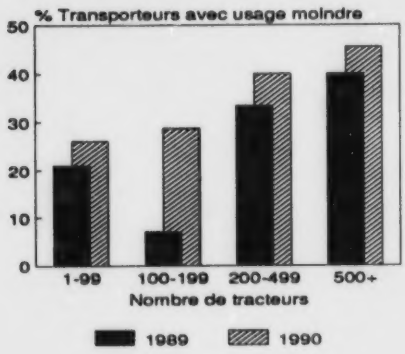


Malgré les pressions exercées par une concurrence accrue, il y avait une plus forte tendance, chez les petits transporteurs, à considérer comme favorables les répercussions de la réforme. Des transporteurs possédant 500 tracteurs ou plus, aucun n'a émis une opinion favorable. Les petites et moyennes entreprises profitent généralement d'un champ d'action élargi. Avec leur réseau déjà très étendu, les grands transporteurs ont continué de se préoccuper des questions d'uniformité dans l'application des règlements découlant du Code national de sécurité et d'uniformité des normes d'exploitation entre provinces et territoires.

Recours aux voituriers-remorqueurs

Au cours de la deuxième moitié des années 80, les transporteurs ont eu tendance à recourir de plus en plus aux voituriers-remorqueurs, tendance qui a semblé plafonner à la fin de la décennie. Selon les renseignements recueillis pour l'examen annuel de 1989, l'utilisation de ces services, surtout de la part des grands transporteurs, semblait diminuer. En 1990, près de la moitié des transporteurs exploitant un parc de 500 tracteurs ou plus ont déclaré avoir eu un recours moindre aux voituriers-remorqueurs en 1990 (graphique 5.18); seulement deux des onze grands transporteurs ayant donné de l'information à cet égard ont dit les avoir utilisés davantage.

GRAPHIQUE 5.18
Utilisation des voituriers-remorqueurs selon la taille des transporteurs



Cette tendance reflète la rationalisation qui s'opère dans l'industrie après plusieurs années d'expansion généralisée, rendue possible par l'assouplissement des contrôles et par une plus grande utilisation des services des voituriers-remorqueurs. La même tendance se vérifie dans les stratégies des transporteurs américains qui eux aussi se dirigent vers une plus grande utilisation des chauffeurs salariés, J.B. Hunt, grand transporteur américain de charges complètes, exemplifiant cette tendance.

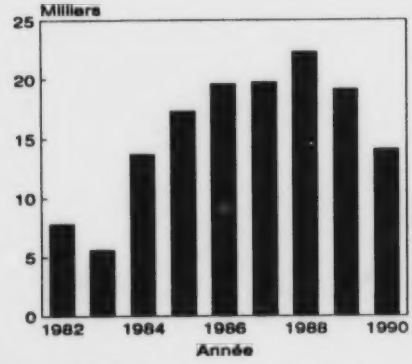
Au Canada comme aux États-Unis, cette évolution découle des stratégies des transporteurs, qui cherchent à mieux contrôler les facteurs influant sur la productivité tels que la spécification, l'allocation et l'affectation de l'équipement. Les transporteurs réduisent au minimum la durée d'inutilisation du matériel qui pourrait découler des règles sur les heures de conduite en employant des équipes de chauffeurs. Alors que certains transporteurs soutiennent que l'adoption de mesures visant à accroître la productivité étaient généralement plus fructueuses lorsque des chauffeurs salariés sont employés, d'autres prennent des mesures semblables, mais en ayant recours aux voituriers-remorqueurs.

Équipement

Au cours de 1990, près de 80 p. 100 des transporteurs ont dit qu'ils avaient acheté ou remplacé de l'équipement, que ce soit des tracteurs, des remorques ou les deux. Cependant, la demande globale, évaluée par le nombre d'immatriculations de nouveaux véhicules lourds, a été nettement plus faible qu'en 1989.

La faiblesse des marchés, les taux d'intérêt élevés, l'accroissement des parcs ces dernières années, ainsi que des résultats financiers inférieurs aux objectifs, ont contribué à faire diminuer de 26 p. 100 les nouvelles immatriculations de véhicules de classe 8 (plus de 14 968 kg) (graphique 5.19). La situation est semblable aux États-Unis où la vente de véhicules de classe 8 a diminué de 16 p. 100.

GRAPHIQUE 5.19
Nouvelle immatriculation de véhicules de classe 8 au Canada, 1982-1990



Source: R.L. Polk

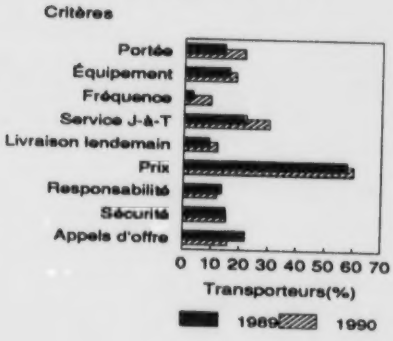
Relations entre les transporteurs et les expéditeurs

Au cours des deux premières années de déréglementation, les transporteurs ont le plus souvent réagi à la concurrence en abaissant les prix, surtout dans le secteur du transport des charges complètes de marchandises générales. Dans bien des cas, l'effet de la baisse des prix a été contrebalancé par une augmentation du volume de charges payantes, résultant d'un meilleur équilibre entre les voyages d'aller et de retour et aux itinéraires en triangle, les deux rendus possibles par l'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché. Vers la fin de 1989, les possibilités d'amélioration de l'efficacité des opérations étaient moindres et, en matière de prix, les transporteurs ont commencé à adopter des positions plus fermes face aux expéditeurs.

Au cours de 1990, la faiblesse des marchés des produits et une globalisation grandissante de la concurrence sur le marché des biens industriels et de consommation ont soumis les expéditeurs à davantage de pression, les obligeant à se soucier encore plus des questions de prix. Du côté des transporteurs, une capacité excédentaire dans de nombreux segments de l'industrie du camionnage et la hausse du prix du carburant ont fait qu'il a été difficile de maintenir en place les stratégies tarifaires adoptées. De plus en plus, les transporteurs de charges complètes et de lots brisés ont hésité à se livrer à des guerres de prix pour préserver leur part de marché, car elles font baisser leurs recettes. On a rapporté qu'un grand transporteur de lots brisés aurait sacrifié une partie importante de sa clientèle pour maintenir ses tarifs.

Les transporteurs hésitent de plus en plus à se livrer à des guerres de prix pour préserver leur part de marché.

GRAPHIQUE 5.20
Critères de service les plus importants pour les expéditeurs



Dans leurs négociations avec les transporteurs, les priorités des expéditeurs demeurent nettement axées sur les prix (graphique 5.20). Néanmoins, les expéditeurs insistent davantage sur des facteurs comme la fiabilité du service, notamment pour la livraison juste à temps, car la fonction du transport est de plus en plus une partie intégrante des systèmes de production et de distribution des expéditeurs.

Ce genre d'orientation devrait se généraliser davantage chez les grands et petits expéditeurs, car l'évolution technologique comme celle liée à l'échange électronique de données devient plus accessible et la gestion par des tiers des besoins logistiques plus fréquente.

Prenant en considération les coûts à long terme, les stratégies adoptées pour mettre en place des structures tarifaires plus stables comprennent la diversification vers des services plus spécialisés et comportant une plus grande valeur ajoutée, par exemple les chargements de très grande dimension ou très lourds, avec une emphase toute particulière sur l'aspect service. Afin de mieux répondre aux exigences des expéditeurs et de conserver leur compétitivité sur le marché, des transporteurs ont apporté des changements à leurs opérations et à leur service :

- desserte d'un plus grand nombre de destinations;
- abandon de certains services ou de certaines activités;
- élargissement du champ d'activité;
- approvisionnement diversifié de l'équipement;
- offre de garanties de service;
- expansion sur le marché américain.

Les expéditeurs continuent de se préoccuper beaucoup des prix, mais d'autres aspects du service prennent de plus en plus d'importance.

En couvrant des marchés plus vastes, soit à partir de nouveaux droits d'exploitation, de fusions ou d'acquisitions, des transporteurs ont pu offrir à leur clientèle des tarifs concurrentiels et un meilleur service, obtenant en retour une plus grande partie de leurs expéditions. Parallèlement, les expéditeurs ont cherché à accroître l'efficacité de la distribution en traitant avec un plus petit nombre de transporteurs, tout en réduisant les frais administratifs.

En 1990, près de la moitié de tous les expéditeurs qui ont fait appel aux camionneurs ont affirmé avoir réduit le nombre de transporteurs avec lesquels ils font affaire pour le transport de leurs marchandises. La vaste majorité de ces expéditeurs, soit 85 p. 100, ont dit également qu'une telle mesure avait produit de bons résultats.

Les expéditeurs réduisent le nombre de transporteurs utilisés pour acheminer leurs marchandises.

En règle générale, les expéditeurs donnent des cotes favorables aux divers critères de service, tels la qualité, le temps de transit, l'efficacité, la fréquence et l'équipement. Lorsque confronté à des propositions d'augmentation des taux, lesquelles furent parfois liées à des suppléments pour faire face aux hausses du coût du carburant, plus de 33 p. 100 des expéditeurs ont soutenu avoir réussi à s'entendre sur des réductions de ces augmentations. Par contre, devant de telles propositions de hausses, près de 21 p. 100 des expéditeurs ont tout simplement confié une partie de leur trafic à un transporteur concurrent. Environ 40 p. 100 des expéditeurs ont dit qu'ils avaient absorbé l'augmentation ou ajusté le prix de leur produit en conséquence. Les changements de mode de transport occasionnés par les hausses de tarif ont été minimes.

Courtiers en camionnage

Parmi les expéditeurs, le recours aux courtiers en camionnage s'est répandu davantage.

En 1990, environ 45 p. 100 des expéditeurs ont déclaré qu'ils avaient eu recours à des courtiers, contre 40 p. 100 en 1989. Le quart d'entre eux ont affirmé qu'ils avaient davantage eu recours à ces services en 1990. Le recours est un peu plus répandu chez les expéditeurs qui ont besoin de services transfrontaliers que chez ceux qui n'ont besoin que de transport intérieur. Si l'on tient compte de la taille des expéditeurs, on remarque que les plus grands font moins appel aux courtiers.

L'idée que les transporteurs se font des courtiers demeure à peu près inchangée depuis l'an dernier. Ils ont l'impression que les courtiers poussent les tarifs à la baisse, notamment dans le secteur des charges complètes de marchandises générales. L'utilisation de leurs services est demeurée à peu près au même niveau qu'en 1989. Les transporteurs ont continué de réclamer l'application de critères d'aptitude ou un contrôle réglementaire des activités de courtage comme, par exemple, le dépôt de garanties de solvabilité. Les transporteurs soutiennent que l'imposition de la taxe sur les produits et services (TPS) se traduira pour eux par une administration plus lourde et des coûts additionnels, mais cette taxe est également considérée comme un mécanisme susceptible de faire régner une plus grande sécurité financière dans les relations transporteur-courtier. Comme les courtiers doivent s'enregistrer auprès de Revenu Canada et comptabiliser toutes leurs transactions pour être à même de réclamer leurs crédits de TPS, il devrait en résulter une plus grande transparence financière.

Performance financière des transporteurs

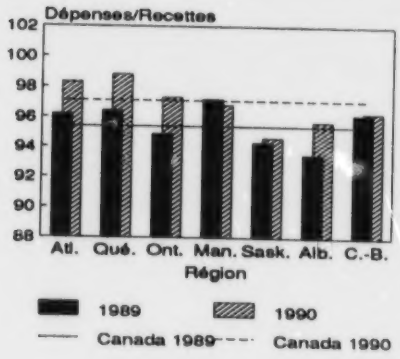
Industrie

La performance financière de l'industrie canadienne du camionnage a continué à se détériorer en 1990.

Bien que des différences régionales importantes aient été notées, les indicateurs financiers de 1990 laissent entrevoir une détérioration continue de la performance des transporteurs. Pour les neuf premiers mois de 1990, le coefficient d'exploitation, c'est-à-dire les dépenses d'exploitation divisées par les recettes d'exploitation avant imposition et paiement des intérêts, a été de **97,1** pour l'industrie. En 1989, le coefficient était de **95,4**. À cet égard, on ne s'attend pas à ce que les résultats du quatrième trimestre indiquent une amélioration.

La performance des transporteurs varie énormément d'une région à l'autre. Si l'on tient compte de la province ou de la région du domicile du transporteur, les coefficients d'exploitation vont de **94,6** en Saskatchewan à **98,8** pour les

GRAPHIQUE 5.21
Performance de l'industrie - coefficients d'exploitation (9 mois, 1989 à 1990)



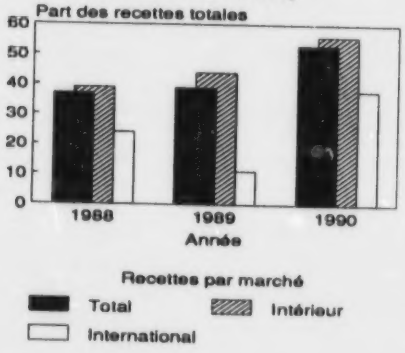
transporteurs québécois. Une comparaison avec les neuf premiers mois de 1989 démontre que les coefficients sont d'au moins deux points plus élevés au Canada atlantique, au Québec, en Ontario et en Alberta tandis qu'au Manitoba et en Colombie-Britannique, ils n'ont guère varié. Ces différences s'expliquent par des facteurs régionaux, car les transporteurs sont touchés par la conjoncture économique de la région où s'effectuent leurs activités. Or, la plupart du temps, ce champ d'activité s'étend bien au-delà des limites de la province ou de la région de domicile (graphique 5.21).

Grands transporteurs

Pendant les neuf premiers mois de 1990, la performance des grands transporteurs, dont les recettes d'exploitation annuelles sont de 25 millions de dollars et plus, a été légèrement moins bonne que celle de l'ensemble de l'industrie. Leur coefficient d'exploitation, à **98,1**, est dans l'ensemble **1** point plus élevé que celui de l'industrie.

La détérioration de la performance financière des grands transporteurs se reflète également au niveau de la part relative de marché des transporteurs avec des performances financières inférieures. Pour les neuf premiers mois de 1990, les recettes des grands transporteurs ayant un coefficient de **98** et plus ont représenté plus de la moitié des recettes de l'ensemble des transporteurs ayant un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars et plus; en 1988, 37 p. 100 des recettes totales des grands transporteurs étaient générées par des transporteurs ayant un ratio d'exploitation de **98** et plus (graphique 5.22).

GRAPHIQUE 5.22
Principaux transporteurs avec coefficient d'exploitation de 98 ou plus (9 mois, 1989 à 1990)



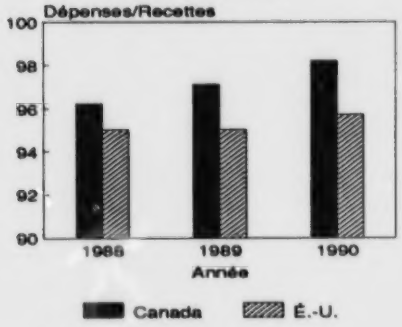
Entrevues avec les transporteurs

Un peu plus de la moitié des transporteurs interviewés pour l'examen ont mentionné que leur situation financière s'était améliorée ou était demeurée stable en 1990. Comme groupe, les petits transporteurs, exploitant un parc de moins de 100 tracteurs, ont semblé moins souffrir de la conjoncture économique prévalant en 1990 que les entreprises de taille moyenne, de 100 à 200 tracteurs, ou les grandes entreprises possédant plus de 200 tracteurs. Moins de 40 p. 100 des petits transporteurs ont dit que leur situation financière s'était détériorée en 1990, tandis que la proportion atteignait 60 p. 100 chez les grandes et moyennes entreprises.

Cette caractéristique se décèle également dans les évaluations que les transporteurs font de leur situation financière par rapport aux objectifs qu'ils s'étaient fixés pour l'année. Si la moitié des petits transporteurs ont atteint ou dépassé leurs objectifs, seulement 20 p. 100 des grandes entreprises ont fait de même.

Les différences régionales sont très marquées en ce qui concerne la situation financière des transporteurs. Alors que les transporteurs ontariens représentent environ 25 p. 100 des transporteurs interviewés, ils comptent pour la moitié de ceux qui déplorent une détérioration de leur situation financière. À l'opposé, plus de 90 p. 100 des transporteurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont affirmé que leur situation s'était améliorée ou était restée stable.

GRAPHIQUE 5.23
Coefficients d'exploitation - principaux transporteurs canadiens/américains (9 mois, 1989 à 1990)



Canada: Revenus annuels de $25 millions
É.-U.: Les 100 plus importants

Comparaison entre le Canada et les États-Unis

Même si la situation financière des 100 plus grands transporteurs américains s'est légèrement détériorée en 1990 par rapport aux deux années précédentes, leurs résultats demeuraient supérieurs à ceux des grands transporteurs canadiens. La différence entre les coefficients composites d'exploitation des transporteurs canadiens et américains s'est accrue au cours des trois dernières années, de 1,5 point en 1988 à 2,5 points en 1990 (graphique 5.23).

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Le transport maritime international de ligne au Canada

Faits saillants de 1990

La *LDCM* n'a eu aucune incidence mesurable

La majorité des expéditeurs, des transitaires, des conférences et des exploitants de terminaux portuaires s'accordent pour dire que la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* (*LDCM*) n'a eu aucune incidence sur leurs activités respectives.

Utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée et des mesures distinctes

Un plus grand nombre de contrats d'exclusivité limitée ont été déposés auprès de l'Office, mais d'autres facteurs ont entravé la généralisation de leur utilisation. Par contre, les mesures distinctes ont été beaucoup plus utilisées sur la route Transpacifique mais la progression a été minime dans les activités des autres conférences.

La *LDCM* est encore méconnue

Les enquêtes menées par l'Office révèlent que la majorité des expéditeurs, des transitaires et des exploitants de terminaux portuaires connaissent encore mal les objectifs ou les dispositions de la *LDCM*.

Initiatives fédérales influant sur le transport maritime de ligne

Sous contrat pour le ministère des Affaires extérieures, le Conference Board a étudié en 1990 l'impact de l'utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée. De plus, la Garde côtière canadienne a rendu publiques ses propositions de recouvrement des coûts dans le transport maritime.

Structure de l'industrie

Conférence
Groupe de transporteurs maritimes offrant des services de ligne sur des routes commerciales communes avec une entente préalable sur les tarifs et les conditions de transport.

Services de transport de ligne
Services offerts par des lignes membres ou non d'une conférence au moyen de navires exploités sur des itinéraires fixes et en fonction d'horaires réguliers; ces services excluent le transport en vrac.

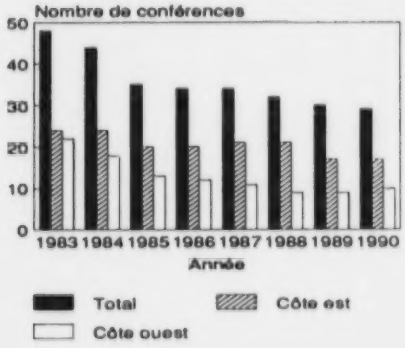
La fin de The Canadian Group Agreement (TCGA) et de légères modifications apportées au champ d'action d'autres conférences ont réduit à 29 le nombre de conférences déposant des tarifs et desservant le Canada en 1990 (graphique 6.1).

Sur la côte est du Canada, le nombre des conférences est demeuré stable, à 17, tandis qu'il y en avait 10 sur la côte ouest en 1990, soit une de plus qu'en 1989. Le nombre de conférences desservant les deux côtes canadiennes est passé de quatre en 1989 à deux en 1990. Des 29 conférences déposant des tarifs, 14 se consacraient au transport des exportations canadiennes, 11 aux importations destinées au Canada et les quatre dernières, à la fois des exportations et des importations. Desservant le marché des importations des pays méditerranéens vers la côte est du Canada, la suspension des activités du TCGA a été la seule modification touchant aux services sur les grandes routes commerciales du Canada.

La composition des conférences a très peu évolué en 1990; la légère diminution enregistrée s'est produite sur des routes commerciales secondaires. Comparativement à 56 en 1989, il y avait en tout 54 lignes qui faisaient partie de conférences déposant des tarifs; 24 d'entre elles, contre 26 en 1989, étaient membres de plus d'une conférence.

En 1990, les autres types d'accords déposés auprès de l'Office sont demeurés constants, à six : un accord inter-conférences, un accord de stabilisation et quatre accords partiels ou transitoires.

GRAPHIQUE 6.1
Conférences actives au Canada au 31 décembre de chaque année



Activités des conférences

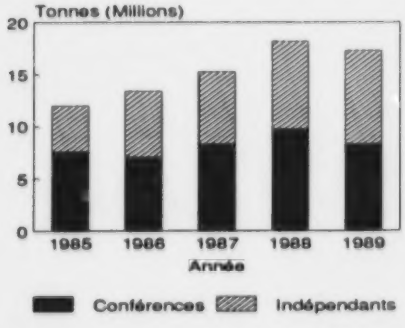
Importance des conférences pour le commerce extérieur canadien

En termes de tonnage total de fret, le transport maritime demeure le mode de transport le plus important dans les échanges commerciaux du Canada. Comme le Canada est un grand producteur mondial de matières premières et de produits mi-ouvrés, il n'est guère étonnant que les expéditions de vrac viennent en tête de liste de son commerce international. Avec ses 222 millions de tonnes, comparativement à 239 en 1989, le vrac représente près de 93 p. 100 du tonnage total acheminé par les services de transport maritime international.

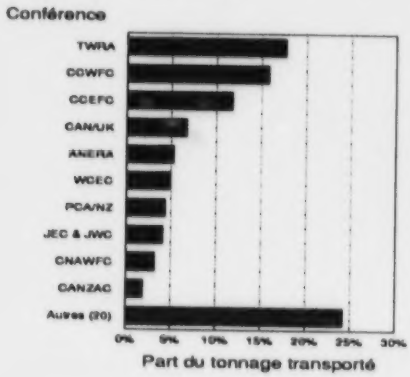
Le fret acheminé par les lignes canadiennes est beaucoup plus modeste, soit 7 p. 100 du commerce maritime international canadien. Cependant, comme sa valeur unitaire est plus élevée, notamment dans le cas des marchandises conteneurisées, ce fret a une importance supérieure à ce que la part relative de son volume indique. Le graphique 6.2 permet de suivre les fluctuations du tonnage pris en charge par le transport de ligne canadien des conférences et indépendant entre 1985 et 1989, année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

Avec 55 p. 100 du trafic, les conférences ont continué, en 1989, de dominer le transport de ligne des marchandises à destination et en provenance de la côte est, même si leur importance relative a diminué par rapport à 1988. Toutefois, il faut

GRAPHIQUE 6.2
Transport maritime international de ligne au Canada



GRAPHIQUE 6.3
Pourcentage du tonnage transporté en 1989 par les conférences déposant des tarifs



signaler que le fret des conférences en provenance et à destination de la côte de l'Atlantique est, dans une certaine mesure, surestimé. Ceci s'explique par les fortes quantités de marchandises transportées entre les États-Unis et des pays étrangers, et considérées comme du fret indépendant, qui transitent par Montréal et, dans une moindre mesure, par Halifax, avec le fret des conférences.

Par ailleurs, en 1989, les transporteurs indépendants, c'est-à-dire non membres de conférences, ont assuré 64 p. 100 du transport de ligne de marchandises expédiées de la côte ouest, contre 75 p. 100 l'année précédente. Une partie des marchandises acheminées par les services de transport de ligne sur la côte ouest est détournée vers des ports américains du Pacifique pour expédition outre-mer par des transporteurs membres de conférences ou indépendants.

Les conférences proposent leurs services sur les principales routes commerciales du Canada. Selon l'importance de leur part de marché, le graphique 6.3 classe les conférences transportant la majorité du fret canadien.

Étude de Transports Canada sur les parts de marché

En 1990, Transports Canada a terminé une étude sur la part du fret d'importation et d'exportation acheminé par les transporteurs membres de conférences et les transporteurs indépendants entre 1977 et 1988 sur les principales routes commerciales du Canada, dont celles du Royaume-Uni/Europe continentale, de l'Extrême-Orient, de l'AustralAsie et de la Méditerranée. Les statistiques produites dans ce rapport seront mises à jour annuellement.

Niveau de service

Un ralentissement marqué des économies américaine et canadienne, la perturbation des échanges avec le Proche-Orient et des hausses draconiennes du prix du fuel de soute, attribuables à la crise du golfe Persique, sont autant d'éléments ayant contribué à modifier le niveau du service offert par de nombreux transporteurs maritimes en 1990.

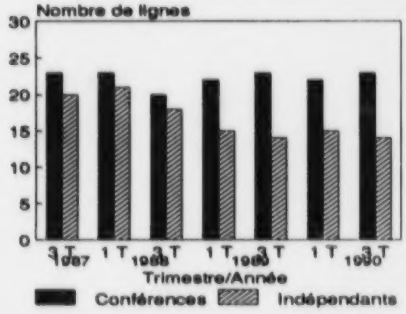
Le service sur le St-Laurent offert par CM et OOCL a subi des modifications.

Dans le transport de l'Atlantique Nord, Canada Maritime (CM) et Orient Overseas Container Line (OOCL) ont amélioré leur service sur le St-Laurent à destination de l'Europe septentrionale, en ajoutant des navires et en modifiant la rotation des ports desservis, réduisant ainsi le temps de transit. Sur la côte est du Canada, Transatlantica et Costa Container se sont retirées des services conjoints qu'ils assuraient, le premier avec CM vers la Méditerranée et l'autre avec Evergreen/Italian Line/Compagnie générale maritime (CGM) qui fait escale à Halifax. Maersk Line a ajouté une destination à son service méditerranéen. Sur la côte ouest, Sea-Land et P&O Containers se sont retirés du service conjoint qu'ils offraient vers l'Europe avec Hapag-Lloyd, CGM et Atlantic Container Line (ACL). Ces deux lignes n'assureront plus aucun service direct au Canada. Johnson Scanstar a délaissé la côte ouest au milieu de 1990.

Hyundai et Hanjin se sont retirés du TWRA.

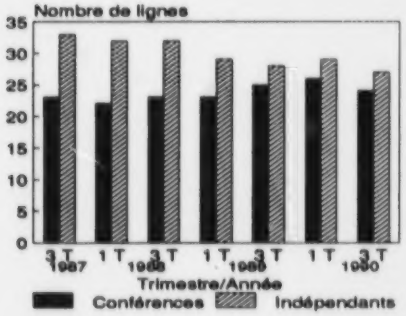
Du côté de l'Extrême-Orient, Hyundai et Hanjin Container Line ont annoncé leur retrait du Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) à compter du 1er janvier 1991, tandis que Mitsui et NYK mettaient un terme à leur service conjoint en juillet 1990. De plus, Hoegh Lines a renoncé à son service sur le

GRAPHIQUE 6.4
Services de transport de ligne sur les grandes routes commerciales en provenance et à destination de l'ouest du Canada



Note : Comprend les services via les ports américains et les services de jonction terrestre.

GRAPHIQUE 6.5
Services de transport de ligne sur les grandes routes commerciales en provenance et à destination de l'est du Canada



Note : Comprend les services via les ports américains et les services de jonction terrestre.

La capacité de transport a continué de croître.

Pacifique et China Ocean Shipping Company (COSCO) et Evergreen ont accru leur capacité de transport vers Vancouver. COSCO a commencé à offrir un service de jonction terrestre à partir de l'est du Canada via New York.

Dans les échanges commerciaux avec l'Australie, International Maritime Transport (IMT) a commencé à offrir un service de transport des produits forestiers et de marchandises diverses. Ce service fait suite à un accord d'affrètement au voyage avec Australia-New Zealand Direct Line (ANZDL), desservant Vancouver, et East Asiatic Compagny (EAC) Line, qui utilisent les bateaux de Neptune Orient Lines (NOL)/OOCL au départ de Vancouver pour, ensuite, transférer les cargaisons sur des navires de liaison en Extrême-Orient. Parmi les autres modifications, il y a la réorganisation des services de Nedlloyd Lines et l'utilisation de navires de relais par Blue Star Line, à destination et en provenance de Vancouver, et par PACE/Columbus Line au départ des ports de Puget Sound.

Au cours de 1990, le nombre de lignes membres de conférences desservant l'ouest du Canada sur les trois principales routes commerciales, c'est-à-dire Royaume-Uni/Europe continentale, Ceinture du Pacifique et Australie/Nouvelle-Zélande, est demeuré stable (graphique 6.4). S'il est vrai que le nombre de lignes faisant escale dans les ports canadiens est passé de 17, à l'automne de 1989, à 14, à l'automne de 1990, le nombre de lignes offrant des services via les ports américains est passé de cinq à neuf. Sur la côte est, le nombre de lignes membres de conférences desservant les ports américains est demeuré constant, alors que le nombre de lignes desservant les ports de l'est du Canada à l'automne de 1989 a diminué de deux (graphique 6.5). Quant à la fréquence du service, toutes les grandes routes ont été desservies de façon identique par les navires des lignes, membres ou indépendantes, sauf dans le transport entre l'est du Canada et le Royaume-Uni/Europe continentale, où les transporteurs indépendants, comme Maersk et Evergreen, ont maintenu une forte présence concurrentielle. Les services de jonction terrestre ont été fournis surtout par les lignes membres de conférences, en particulier pour la route Canada de l'Est-Extrême-Orient. Sur la route de l'Australie, les services d'apport de l'Extrême-Orient ont souvent été offerts par de grandes lignes indépendantes alors que les conférences fournissaient un service direct moins fréquent.

Dans l'Atlantique Nord, la composition des flottes a continué d'évoluer rapidement en 1990. Maersk a mis en service deux nouveaux navires de 4 000 EVP (unité ou conteneur équivalent de 20 pieds) pour desservir l'Europe et l'Extrême-Orient. Huit navires de ce modèle étaient en exploitation à l'automne. Holland Canada Line a remplacé ses navires affrétés par trois navires porte-conteneurs de 1 034 EVP appartenant à sa société mère. Toujours dans l'Atlantique Nord, au départ de la côte est, une capacité additionnelle a également été ajoutée par CM et OOCL, deux navires porte-conteneurs, Kent Line et Balt Canada Line acquérant un roulier chacun. La taille de la flotte n'a diminué que sur la route de la Méditerranée, Evergreen ayant retiré un navire de 2 700 EVP et Costa ayant quitté le service conjoint Evergreen/Italian Line/CGM, ce qui a entraîné une diminution de la fréquence du service.

Au cours de 1990, la capacité de transport s'est accrue sur la route reliant la côte ouest à l'Extrême-Orient. COSCO et Evergreen ont beaucoup augmenté la taille des navires affectés à ce service. La première compagnie a mis en service une série de nouveaux navires de 2 700 EVP tandis qu'Evergreen ajoutait des navires de 1 800 EVP pour remplacer ses anciens de 878 EVP. NYK et Mitsui ont continué de desservir Vancouver, Hyundai étant le nouvel associé de NYK en employant un total de 10 navires, au lieu des six de 1989. Le retrait de P&O Containers et de Sea-Land du service conjoint Hapag-Lloyd/CGM/ACL a occasionné un ajustement important de la flotte sur la route desservant la côte ouest vers l'Europe. ACL a mis

un deuxième navire en service pour remplacer celui de P&O et Hapag-Lloyd a ajouté trois navires de 1 400-1 600 EVP pour en remplacer trois petits qui étaient affrétés, permettant ainsi de maintenir un service hebdomadaire. Dans les échanges avec l'Australie, ANZDL a mis en service deux navires porte-conteneurs de 921 EVP pour remplacer un navire affrété de 1 174 EVP en partance des ports de Californie.

Les temps de transit des lignes membres de conférences et indépendantes ont été comparables sur les routes principales.

En termes de volume, sur les deux routes les plus importantes, soit entre l'est du Canada et le nord de l'Europe et entre l'ouest du Canada et l'Extrême-Orient, les temps de transit des transporteurs indépendants ont été comparables à ceux annoncés par les conférences en 1990. Sur les routes à plus faible volume d'expéditions, les temps de transit offerts par les deux groupes de lignes, membres de conférences ou indépendantes, se distinguent surtout sur la route de l'Australie : les services d'apport à partir de l'Extrême-Orient fournis par les transporteurs indépendants ont allongé la durée du transit vers la destination finale.

Les expéditeurs canadiens ont bénéficié d'un vaste choix de services de transport de ligne.

Comme la capacité s'est accrue sur la plupart des grandes routes commerciales canadiennes, il semblerait que les expéditeurs canadiens n'ont souffert d'aucune pénurie de services de transport de ligne direct en 1990. Et cette observation semble confirmée par le fait qu'il y ait eu capacité excédentaire, ces dernières années, sur la plupart des grandes routes à destination et en provenance de l'Amérique du Nord. En outre, de plus en plus, les expéditeurs canadiens ont profité de la proximité relative des grands ports américains sur un marché nord-américain en voie de continentalisation, compte tenu de la prolifération des jonctions terrestres et des services de transport intermodal proposés par les lignes indépendantes ou membres de conférences.

Une étude de Transports Canada sur les niveaux de service offerts au cours de l'année a conclu qu'en somme, les changements survenus dans la composition des conférences, les services conjoints, la fréquence, la capacité de transport et les temps de transit semblent avoir découlé davantage des forces du marché s'exerçant sur les routes desservies que de la *LDCM*.

Tarifs

Comme pour les examens antérieurs, l'Office a continué de suivre les modifications de tarifs annuelles pour le transport des principales marchandises sur les trois grandes routes de transport de ligne du Canada.

Cette année encore, les suppléments ajoutés au tarif de base des conférences pour le transport maritime ont modifié le prix de base que les expéditeurs canadiens ont dû payer sur les grandes routes commerciales. Au cours de 1990, la crise du golfe Persique a entraîné d'importantes majorations de ces suppléments, notamment des frais de soute et de carburant, reflétés dans le coût total du transport maritime. Néanmoins, en fin d'année, ces suppléments s'étaient stabilisés, les tarifs de certaines conférences ont même fait l'objet de modestes diminutions. La fluctuation de l'autre supplément tarifaire imposé le plus souvent, soit le facteur de rajustement monétaire, a été dictée par l'évolution des taux de change en 1990, faisant augmenter les tarifs sur certaines routes, les réduisant sur d'autres.

Est du Canada - Australie

Comme en 1989, deux conférences offraient des services sur la route Canada - Australie en 1990, Australia - Eastern Canada Freight Conference pour les importations et Canada Australia/New Zealand Association of Carriers pour les

exportations. Il n'y a eu aucun changement dans la composition de chacune de ces conférences.

Les changements apportés aux différents suppléments ont été à l'origine des augmentations de tarifs pour les exportations et des diminutions de tarifs pour les importations.

La conférence chargée des importations n'a imposé aucune augmentation générale de ses taux en 1990, mais un examen de ses tarifs révèle quelques fluctuations de ses taux de base parmi les huit produits étudiés. Dans trois cas, il y a eu une diminution variant entre 3 et 6 p. 100, dans trois autres, une augmentation de 2 à 10 p. 100, tandis que le taux est resté stable dans les deux derniers cas. Néanmoins, comme le facteur de rajustement monétaire a compensé les hausses de frais de soute, le tarif global de cette conférence, en fin d'année, avait subi des diminutions variant de 2 à 14 p. 100 pour la majorité des produits étudiés. Pour deux types de produits auxquels ne s'est appliqué aucun facteur de rajustement monétaire, le coût total de transport a augmenté de 1 p. 100 dans un cas et de 7 p. 100 dans l'autre.

L'évolution des taux pour la conférence chargée des exportations a été semblable à celle observée pour les importations, car les expéditeurs n'ont été soumis à aucune hausse générale en 1990, si bien que le tarif de base est demeuré inchangé pour cinq des six principaux produits. L'imposition de frais de soute en septembre, et l'augmentation du facteur de rajustement monétaire tout au long de 1990 ont haussé le coût total pour tous les produits, l'augmentation s'échelonnant de 10 à 17 p. 100.

En 1990, la concurrence de plusieurs lignes indépendantes a continué de garantir des taux compétitifs. Les changements observés semblent avoir découlé de la fluctuation du taux de change et des prix du carburant.

Est du Canada - Royaume-Uni/Europe continentale

Les mêmes quatre conférences ont été actives en 1990 sur cette route : deux à l'exportation, dont une vers le Royaume-Uni et l'autre vers l'Europe continentale, et deux à l'importation. La structure et la composition de ces quatre conférences sont demeurées identiques.

Les deux conférences chargées des exportations ont annoncé deux hausses générales de taux en 1990, totalisant 160 $ par EVP et 240 $ par unité ou conteneur équivalent de 40 pieds (EQP). Cependant, chaque année, les taux de nombreux produits importants acheminés sur cette route sont négociés avec diverses associations d'expéditeurs et ne sont pas soumis aux hausses générales de taux. Un examen des taux de base exigés pour 10 des principaux produits, soit cinq pour chaque conférence, a révélé qu'aucun taux n'avait subi la pleine majoration en 1990 : aucune modification dans deux cas, une diminution de 4 p. 100 dans un autre cas et une augmentation de 1 à 5 p. 100 dans les sept derniers cas. Les frais de soute et les facteurs de rajustement monétaire ont été plus déterminants que les hausses générales de taux en 1990 et ont entraîné une hausse du coût total de transport de 4 à 16 p. 100 pour neuf des dix principaux produits. Pour le dernier produit, il y a eu diminution de 11 p. 100.

Les hausses générales de taux et les suppléments se sont traduits par des augmentations de tarifs pour les importations et les exportations.

Les conférences chargées des importations ont toutes deux annoncé une hausse générale de taux de 75 $ par EVP et de 120 $ par EQP en 1990, mais là aussi, le tarif applicable à certains produits est négocié annuellement avec chaque expéditeur. Une analyse des taux de base de 12 produits, soit six par conférence, a révélé qu'aucun taux n'avait subi la majoration maximale de la hausse générale de taux, exception faite d'un produit dont le taux a été supérieur à cette dernière majoration. Le taux de base de quatre des autres produits est demeuré constant, alors que trois autres ont subi une augmentation d'environ 4 p. 100 et quatre autres, une diminution de 1 à 23 p. 100. Le coût total, suppléments inclus, a augmenté de 7 à 17 p. 100 pour huit produits et il a diminué de 2 à 18 p. 100 pour les quatre autres produits.

La présence de plusieurs grandes lignes indépendantes sur la route Atlantique Nord a empêché les conférences de donner suite aux hausses générales de taux annoncées. Toutefois, la baisse du dollar canadien et l'augmentation des cours pétroliers ont aussi contribué à la hausse des taux sur cette route.

Est et ouest du Canada - Extrême-Orient

Les quatre conférences proposant leurs services sur cette route en 1989 sont toujours en opération sur ce marché en 1990. Les lignes membres du TWRA ont offert le transport de ligne à l'exportation entre l'est et l'ouest du Canada et les pays de la Ceinture du Pacifique, tandis que les services d'importation provenaient de l'Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) pour les pays du Pacifique, sauf pour ceux du Japon où le service était offert par Japan-East Canada (JEC) et Japan-West Canada (JWC). Toutes ces conférences établissaient leurs tarifs en dollars américains.

Les hausses tarifaires ont été fréquentes dans les deux directions.

En 1990, le TWRA a annoncé une hausse générale de taux de 160 $ par EVP et de 200 $ par EQP. Étant donné un recours massif aux mesures distinctes par cette conférence, les taux de base et globaux les plus faibles offerts aux expéditeurs, soit comme prix normal d'une conférence, soit dans le cadre d'une mesure distincte, ont été retenus à des fins d'analyse pour l'évolution des taux demandés pour le transport de certains des produits les plus importants. L'étude de 20 tarifs de base et globaux (côte ouest et est, transport tout maritime, minijonction terrestre et taux de transport intérieur) pour l'expédition de divers produits vers le Japon et la Corée a révélé de fortes variations des taux de base. Neuf de ces derniers ont diminué : quatre de moins de 10 p. 100, trois de 11 à 20 p. 100 et deux de plus de 20 p. 100. Deux taux sont demeurés stables et les neuf autres ont augmenté : trois de moins de 10 p. 100 et six autres, de 11 à 20 p. 100. L'augmentation des frais de soute a relégué dans l'ombre une légère baisse du facteur de rajustement monétaire et elle a contribué à relever le taux total des produits expédiés au Japon et en Corée. Cinq de ces taux ont diminué en 1990 : trois de moins de 2 p. 100 et deux de 8 p. 100. Quinze taux ont augmenté : sept de moins de 10 p. 100, six autres de 10 à 20 p. 100 et deux de 22 p. 100.

L'ANERA a annoncé une hausse générale de taux de 225 $ par EVP et de 300 $ par EQP. Mais là encore, le recours massif aux mesures distinctes a obligé l'Office à examiner les taux les plus bas offerts aux expéditeurs. Une étude des taux de base exigés pour cinq des principaux produits pour le transport tout maritime, vers les côtes ouest et est, et les minijonctions terrestres a démontré que 12 taux avaient subi la pleine majoration de la hausse générale de taux, tandis que les trois autres avaient augmenté légèrement, s'échelonnant entre 6 et 17 p. 100. Quant à l'évolution du taux total, elle reflète également la hausse générale de taux et des frais de soute supérieurs, car les taux ont augmenté de 6 à 22 p. 100.

En 1990, JWC et JEC ont maintenu leur politique de taux « libres », qui sont des taux fixés indépendamment par les lignes membres, rendant impossible le suivi de l'évolution des taux sur ces routes. JWC a continué de déposer ses exigences de revenu minimum, mais il n'y a aucun moyen de savoir quels ont été les taux réels. Les deux conférences ont annoncé des hausses générales de taux de 93 $ par EVP et de 133 $ par EQP, mais il a toujours été impossible de déterminer l'évolution des taux de base ou globaux. Les frais de soute des deux conférences sont passés de 95 $ par EVP et de 132 $ par EQP, en janvier, à 252 $ et 352 $ respectivement en fin d'année. Pendant la même période, le facteur de rajustement monétaire a baissé de 51 à 47 p. 100.

L'utilisation massive des mesures distinctes sur la route Transpacifique n'a rien de nouveau, car le TWRA et l'ANERA utilisaient cette formule avant même l'adoption

de la *LDCM*, en 1987. En grande partie, l'évolution des taux semble avoir été le résultat des forces du marché et des augmentations de prix du carburant découlant de la crise du golfe Persique.

Étude interne entreprise par l'Office sur l'évolution des tarifs de transport maritime des conférences

L'Office a entrepris de suivre l'évolution des tarifs de conférence avant et après l'adoption de la *LDCM*. Ainsi, il pourra d'une part évaluer, de façon plus efficace et minutieuse, l'incidence de la *LDCM* sur les taux pratiqués par les conférences pour le transport maritime et, d'autre part, compléter l'analyse des tarifs faite chaque année pour les examens annuels. L'étude a porté sur l'élaboration d'une méthode pratique pour suivre et analyser l'évolution trimestrielle des tarifs de transport maritime de 1983 à 1990. Les taux à l'étude sont ceux qui sont applicables aux produits dont l'importation ou l'exportation représente un volume important sur les grandes routes de transport de ligne au Canada.

L'approche retenue est inspirée de celle utilisée par la Federal Maritime Commission (FMC) pour étudier les répercussions du *U.S. Shipping Act of 1984* sur les tarifs de transport maritime. De plus, la FMC a fourni à l'Office les services d'un expert en tarification maritime pendant une partie de l'année 1990. Bon nombre des travaux préliminaires étaient terminés au début de 1991. Comme il s'agit d'une étude continue, les données sur les taux des conférences seront mises à jour tous les trimestres au cours de 1991.

Contrat d'exclusivité limitée
Accord aux termes duquel un expéditeur s'engage à confier le transport d'une quantité minimale de marchandises à un ou plusieurs membres d'une conférence sur une période donnée en échange d'un taux inférieur au taux normal de la conférence et/ou d'un certain niveau de service déterminé.

Efficacité de la *LDCM*

Contrats d'exclusivité limitée

L'évolution observée en 1990 dans l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée pour le transport de ligne au Canada a été encourageante. Alors qu'il n'y en avait eu que cinq en 1989, les conférences en ont déposé 24 auprès de l'Office au cours de 1990. Cette croissance s'explique principalement par le changement de politique d'une conférence qui s'est dit disposée à négocier ce genre de contrat avec des expéditeurs.

Bien que leur nombre ait augmenté, les contrats d'exclusivité limitée ont continué de jouer un rôle négligeable.

Le nombre de conférences ayant déposé des contrats d'exclusivité limitée est passé de trois, en 1989, à cinq, en 1990, dont deux pour l'exportation et trois pour l'importation. Pour les exportations, on a dénombré huit contrats au lieu de deux, et 16 contrats au lieu de trois pour les importations de l'année précédente. Tous les contrats liés aux importations portaient sur du transport de produits finis, tandis que les contrats d'exportation visaient des produits mi-ouvrés. Tous les contrats d'exclusivité limitée déposés en 1989 prenaient fin en 1990 et neuf des 24 contrats déposés en 1990 avaient expiré à la fin de l'année.

Malgré la croissance récente de l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée, ceux-ci n'étaient toujours pas utilisés sur certaines des grandes routes commerciales du Canada, la principale étant la route Transpacifique. L'enquête menée par l'Office en 1990 auprès des conférences a confirmé que, pendant l'année, seulement une infime partie des marchandises acheminées par les conférences canadiennes l'avait été selon les termes de contrats d'exclusivité limitée.

L'utilisation massive des mesures distinctes sur certaines routes et la méconnaissance des expéditeurs canadiens des options tarifaires offertes par la *LDCM*, surtout chez ceux qui ont recours fréquemment aux services des transitaires, combinées aux politiques des conférences face aux contrats d'exclusivité limitée exigeant un consensus unanime des lignes membres, sont autant de facteurs ayant contribué à restreindre l'utilisation au Canada des contrats d'exclusivité limitée. En outre, l'étude du Conference Board du Canada a fait ressortir que, dans une certaine mesure, l'utilisation de ces contrats auraient pu être enfreinte par la possibilité pour certains expéditeurs d'obtenir des tarifs préférentiels au moyen de négociations officieuses avec des lignes membres de conférences.

Le Conference Board du Canada a étudié les contrats d'exclusivité limitée.

En 1990, la question des contrats d'exclusivité pour le transport maritime a suscité assez d'intérêt pour que les Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada commandent au Conference Board du Canada une étude des effets que pourrait avoir une utilisation accrue des contrats, sur une période de cinq ans, pour la compétitivité des exportations canadiennes.

Étude du Conference Board sur les contrats d'exclusivité limitée dans le transport maritime

Le Conference Board du Canada a essayé d'évaluer quantitativement les avantages que l'économie canadienne pourrait retirer d'une utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée pour le transport maritime. Après avoir recueilli, au moyen d'une série d'entrevues, l'information pertinente sur le recours aux contrats d'exclusivité limitée, les auteurs ont défini et testé divers scénarios en faisant varier la part du transport maritime dans le prix à l'exportation des produits et les économies cumulatives découlant du recours aux contrats d'exclusivité limitée. Ces scénarios ont permis de prédire un accroissement absolu de l'activité totale, en matière d'exportations : il se situerait entre 90 et 135 millions de dollars, en dollars de 1990, pour la première année, et entre 275 et 390 millions de dollars au cours de la cinquième année, en retenant l'hypothèse la plus probable en matière d'économies de transport. Cette simulation a aussi permis de prédire une croissance absolue de l'ensemble de l'économie canadienne et une augmentation de l'emploi qui totaliserait 100 postes dans la première année et de 3 100 à 3 400 lors de la cinquième année. Dans l'évaluation de ces retombées, on suppose que toutes les économies de transport rendues possibles par les contrats d'exclusivité limitée se répercuteraient sur le prix des exportations.

Mesures distinctes
Mesures prises par une ligne membre d'une conférence qui fixe des taux de fret ou des conditions de service différent de ceux prévus par les dispositions tarifaires en vigueur au sein de la conférence. La *LDCM* permet à toute ligne membre d'une conférence de prendre des mesures distinctes pourvu qu'elle en informe la conférence, celle-ci ne pouvant exiger plus qu'un préavis de 15 jours.

Mesures distinctes

Le nombre de conférences qui ont recours aux mesures distinctes dans le transport de ligne au Canada est passé de trois à treize en 1990. Les conférences Western

Canada-Europe, Canadian North Atlantic et Continental Canadian Westbound Conferences ont déposé pour la première fois en 1990 des mesures distinctes en vertu de la *LDCM*. Les lignes membres du TWRA et de l'ANERA ont continué d'utiliser abondamment les mesures distinctes sur leurs routes commerciales, comme en témoigne la multitude de mesures prises et le tonnage considérable qu'elles déclarent avoir transporté en 1990 à des taux fixés par des mesures distinctes. Les lignes membres des autres conférences semblent en avoir fait un usage limité.

Dans le cas du TWRA et de l'ANERA, les mesures distinctes ont pris la forme de réductions tarifaires pouvant atteindre jusqu'à 30 p. 100.

Une analyse des tarifs déposés par les conférences en 1990 a révélé que, tout comme en 1989, les mesures distinctes avaient porté surtout sur les taux. Parmi les autres types de mesures distinctes utilisées, notons les primes de risques de guerre dans le cas des marchandises transportées vers le golfe Persique, les taux propres à une ligne particulière à l'intérieur d'une conférence, les taux spécifiques en fonction du volume, les taux fournis par un seul membre d'une conférence pour des destinations particulières dans le secteur d'activité d'une conférence et les clarifications des conditions de service.

Dans les deux conférences qui ont beaucoup utilisé les mesures distinctes, le TWRA et l'ANERA, les réductions par rapport aux taux de base se sont situées entre un minimum de 3 p. 100 et un maximum de 30 p. 100 en 1990. Elles ont varié selon les produits et les points d'origine ou de destination.

L'incidence des hausses générales de taux des conférences sur les taux des mesures distinctes ne semble guère avoir changé de 1989 à 1990. En règle générale, les taux des mesures distinctes ont été soumis à une augmentation identique à celle des hausses générales de taux, si bien que l'écart entre les taux de base et ceux des mesures distinctes s'est maintenu.

Recours aux mesures distinctes par les conférences desservant le Canada

Des lignes membres de 13 conférences ont déposé des mesures distinctes auprès de l'Office en 1990, soit quatre de plus qu'en 1989. Par ailleurs, il a été constaté que les lignes d'une conférence, Mediterranean North Pacific (MEDPAC), qui n'avaient pas été identifiées comme ayant fait usage de cette option tarifaire, avaient eu recours à des mesures distinctes cette année-là. Les conférences dont les lignes membres ont déposé des mesures distinctes pour la première fois en 1990 sont les suivantes :

- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)

Les conférences dont les lignes membres ont continué à utiliser les mesures distinctes en 1990 sont les suivantes :

- Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- West Coast/Middle East and West Asia Rate Agreement (WAME)
- The Canadian Group Agreement (TCGA)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Canada-U.K. Freight Conference (CAN/UK)
- Canadian Continental Eastbound Freight Conference (CCEFC)
- Mediterranean North Pacific Freight Conference (MEDPAC)

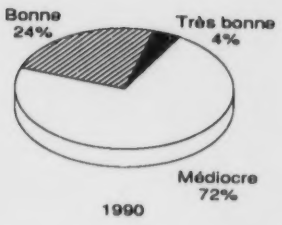
L'utilisation des mesures distinctes a progressé sur la route Transpacifique, mais n'a que peu évolué sur la plupart des autres routes.

Le TWRA et l'ANERA sont demeurés bien en avance sur toutes les autres conférences pour ce qui est de l'utilisation des mesures distinctes dans le transport de ligne au Canada en 1990, car la plupart des lignes qui en sont membres ont proposé des mesures distinctes pour une multitude de produits. S'efforçant de rationaliser les taux et d'éliminer les mesures distinctes inutilisées, le TWRA a restructuré sa tarification en 1990. En conséquence, les mesures distinctes d'avant la rationalisation sont fréquemment devenues les taux de base, ce qui a occasionné une diminution générale du nombre de mesures distinctes déposées par produit. La restructuration tarifaire a également eu pour effet de rétrécir l'écart entre les nouveaux taux de base et les mesures distinctes redéposées par les lignes membres du TWRA. Malgré tout, le nombre de ces mesures distinctes déposées a augmenté de 53 p. 100 en 1990 alors que celui de l'ANERA a subi une hausse de 80 p. 100.

Bien qu'elles ne figurent pas au tableau des conférences qui ont eu recours aux mesures distinctes, à cause des dispositions de la *LDCM* sur le droit inaliénable aux mesures distinctes, les lignes membres de la JEC et JWC ont continué de pratiquer des taux « libres », ce qui est évidemment une forme extrême de mesures distinctes.

Même si trois conférences de plus ont utilisé ces mesures, il ne semble pas que le niveau d'activité relié aux mesures distinctes ait beaucoup changé de 1989 à 1990 sur la plupart des routes, exception faite de la route Transpacifique. Au mieux, l'utilisation des taux fixés par des mesures distinctes n'a que légèrement progressé sur d'autres routes des conférences canadiennes en 1990, bien que la menace de recourir à ces taux, brandie par des lignes membres de conférences, ait indéniablement continué d'influencer les décisions des conférences en matière tarifaire, pour le plus grand bien des expéditeurs canadiens.

GRAPHIQUE 6.6
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les expéditeurs



Points de vue sur la *LDCM*

Opinion des expéditeurs

L'enquête faite par l'Office auprès des expéditeurs a révélé que près des trois quarts des répondants ne connaissaient pas bien la *LDCM*, alors que cette proportion se situait aux deux tiers il y a un an. Une fois de plus, les grands expéditeurs, contrôlant plus directement l'acheminement de leurs exportations et importations, connaissent mieux la Loi que les plus petits, ces derniers se fiant presque exclusivement aux transitaires pour répondre à leurs besoins de transport.

Parmi les expéditeurs qui connaissent la *LDCM*, une majorité, un peu moindre qu'en 1989, estiment que cette loi, prise globalement, n'a pas eu d'effet sur leurs activités en 1990. Par contre, la proportion de ceux qui lui attribuent un effet bénéfique est passé de 18 p. 100, en 1989, à 22 p. 100, en 1990, et les opinions négatives sont moins nombreuses, soit 24 p. 100, en 1989, contre 22 p. 100, en 1990.

Un nombre proportionnellement plus élevé d'expéditeurs qu'en 1989 ont jugé bénéfiques les dispositions de la *LDCM* ayant trait aux contrats d'exclusivité limitée, aux mesures distinctes et aux périodes de préavis, quoique la majorité soient encore d'avis que ces dispositions n'ont eu aucune incidence sur leurs opérations.

GRAPHIQUE 6.7
Évaluation des expéditeurs de l'effet global de la *LDCM* sur leurs opérations

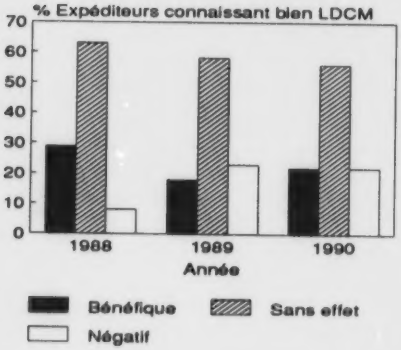


TABLEAU 6.1
Évaluation des dispositions-clés de la LDCM faites par les expéditeurs

	Effet bénéfique (%)			Effet nul (%)			Effet néfaste (%)		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Contrats d'exclusivité limitée	21	17	29	74	68	62	5	15	9
Mesures distinctes	32	34	42	65	55	51	3	11	7
Exigence de préavis	27	29	31	63	65	58	10	6	11
Règlement des différends	7	9	9	90	86	77	3	5	14

Le recours aux contrats d'exclusivité limitée a augmenté.

Bien qu'il y ait eu une légère progression depuis 1989, moins de 20 p. 100 des expéditeurs qui connaissent bien la Loi ont dit avoir approché les transporteurs membres des conférences pour négocier des contrats d'exclusivité limitée en 1990. Selon les résultats de l'enquête, seulement 15 p. 100 des expéditeurs œuvrant dans le commerce d'exportations et 5 p. 100 de ceux dans le commerce d'importations ont utilisé « exclusivement » ou « fréquemment » les contrats d'exclusivité limitée. En outre, à peine plus de 5 p. 100 des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête ont fait transporter la majorité de leurs expéditions à l'étranger sous des taux définis dans de tels contrats.

L'utilisation des mesures distinctes a progressé légèrement.

De nouveau cette année, l'enquête a confirmé qu'un plus grand nombre d'expéditeurs se sont prévalus des mesures distinctes que des contrats d'exclusivité limitée, à tout le moins pour les exportations. Le quart des expéditeurs qui connaissent bien la Loi ont dit avoir demandé des mesures distinctes aux lignes membres de conférences. Du côté des importations, les mesures distinctes ont été utilisées à des degrés divers par plus de la moitié des répondants. Parmi ces expéditeurs, 21 p. 100 ont expédié une proportion de leurs marchandises, variant entre moins de 10 p. 100 et plus de 51 p. 100, à des taux prévus par des mesures distinctes.

À l'occasion de l'enquête de 1990, fort peu d'expéditeurs ont fait part de leurs observations par écrit sur les services de transport maritime, notamment sur la *LDCM*. Néanmoins, tout comme l'an dernier, les commentaires obtenus confirment que les expéditeurs ont du mal à négocier avec les conférences des contrats d'exclusivité limitée ou des taux fixés par des mesures distinctes. Selon eux, les conférences sont réticentes à discuter de tarifs sur les routes où la concurrence des transporteurs indépendants est faible et elles sont lentes à réagir aux demandes de tarifs. Certains expéditeurs estiment que la *LDCM* devrait être modifiée de manière à donner plus de poids aux expéditeurs et à imposer aux conférences un environnement plus concurrentiel. D'autres soutiennent que la Loi devrait être carrément abrogée pour stimuler la concurrence dans le transport international de ligne au Canada.

Suffisance des services indépendants

Quarante pour cent des expéditeurs estiment que les services des transporteurs indépendants assurés dans leurs principaux secteurs commerciaux ont été adéquats en 1990, 13 p. 100 ont exprimé un avis contraire tandis que 47 p. 100 ne se sont pas prononcés.

Taux des membres de conférences et des transporteurs indépendants

La majorité des expéditeurs ayant répondu à l'enquête qui utilisent à la fois les services de membres de conférences et ceux de transporteurs indépendants pour les importations et les exportations signalent que les taux des transporteurs indépendants sont de 1 à 10 p. 100 inférieurs à ceux exigés par les conférences.

Évaluation par les expéditeurs du niveau de service assuré par les membres des conférences et les transporteurs indépendants

Pour la troisième année consécutive, le prix/tarif est le facteur le plus fréquemment mentionné par les expéditeurs comme élément déterminant dans leur choix d'un transporteur maritime. La qualité globale du service, le temps de transit et la fréquence des liaisons viennent loin derrière, en deuxième, troisième et quatrième places respectivement.

Par rapport à 1989, l'évaluation faite par les expéditeurs des services des deux groupes a changé quelque peu. Une fois encore en 1990, les membres des conférences obtiennent bien plus souvent une cote « bonne » ou « très bonne » pour la fréquence des services et le temps de transit tandis que les transporteurs indépendants obtiennent une bonne évaluation bien plus fréquemment pour le prix/tarif, et un peu plus souvent pour la capacité disponible. Quant à la qualité globale du service, les expéditeurs accordent un peu plus souvent une « bonne » ou « très bonne » cote aux membres des conférences qu'aux transporteurs indépendants.

Opinion du groupe d'expéditeurs désigné

Le Conseil des expéditeurs canadiens, seul groupe d'expéditeurs désigné en vertu de la *LDCM*, a de nouveau exprimé son scepticisme quant à la pertinence de la Loi, car celle-ci n'a rapporté que peu d'avantages aux expéditeurs en 1990. Le Conseil explique que le système des conférences est un obstacle qui empêche de satisfaire les besoins des expéditeurs en matière de transport de ligne au Canada. Ceux-ci réclament du choix et de la variété dans le type et la qualité des services, une concurrence efficace au niveau des prix et la possibilité de négocier et d'échanger des renseignements, librement et en toute confidence, avec les lignes de transport maritime.

Le Conseil des expéditeurs canadiens se dit mécontent de la LDCM.

Le groupe d'expéditeurs désigné s'est dit déçu du recours insuffisant aux mesures distinctes et aux contrats d'exclusivité limitée, dispositions innovatrices de la *LDCM* visant à favoriser la concurrence. Exception faite du TWRA, le Conseil n'a remarqué sur aucune autre route une utilisation répandue des mesures distinctes et il a affirmé que les conférences continuaient de s'opposer aux contrats d'exclusivité limitée dans le contexte canadien.

En 1990, le groupe désigné a dit avoir eu quelques rencontres avec des conférences de l'Atlantique Nord et du Pacifique pour discuter des hausses générales de taux, des frais de carburant et du facteur de rajustement monétaire, des frais auxiliaires, des contrats d'exclusivité limitée, des mesures distinctes, de l'affrètement au voyage, des frais d'arrêt et de surestarie ainsi que de la taxe sur les produits et services. Comme ses consultations avec les conférences restaient encore trop vagues et aboutissaient à des résultats laissant à désirer, le Conseil a de nouveau réclamé une clarification de la disposition de la *LDCM* concernant l'obligation pour les conférences de fournir une information satisfaisante pour la tenue de réunions. Le Conseil a tout de même parlé des efforts déployés par l'Associated Conferences Secretariat, représentant les principales conférences fournissant des services au Canada, pour arriver à définir avec plus de précision la portée des consultations sur la *LDCM*.

Le fait que la *LDCM* ne comporte aucun mécanisme satisfaisant pour le règlement des différends et qu'il ne permet pas une transparence suffisante dans la question des frais auxiliaires a continué de susciter des problèmes pour le Conseil en 1990.

Le Conseil a déposé une plainte officielle au sujet des accords partiels, transitoires et de stabilisation.

Le Conseil a déposé une plainte officielle au Bureau de la politique de concurrence du ministère de la Consommation et Corporations au sujet de la question des accords partiels, transitoires et de stabilisation conclus dans le cadre de la *LDCM*. Estimant que des accords comme le Transpacific Stabilization Agreement pouvaient aller plus loin que ce qui est autorisé par la Loi et craignant que l'existence d'accords semblables n'entraîne une diminution du service et un accroissement des frais de transport, le Conseil a demandé une enquête sur la portée de ces accords et leur incidence sur la concurrence.

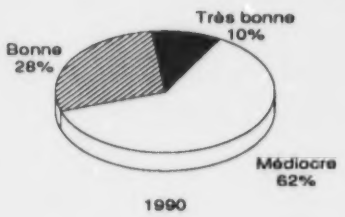
Résumant sa position sur la Loi, le Conseil a souligné qu'il était plus que jamais convaincu que la *LDCM* faisait plus pour appuyer les activités hostiles à la concurrence des conférences que pour protéger les expéditeurs canadiens, et que les contraintes artificielles sur la concurrence, qui avaient leur place à une certaine époque, n'ont plus leur raison d'être sur les marchés mondiaux des années 90.

Opinion des transitaires

Les résultats de l'enquête menée en 1990 auprès des transitaires internationaux au Canada ont démontré que la majorité des répondants ne connaissaient pas encore bien la *LDCM*. Comme dans les enquêtes antérieures, on a noté que les petits transitaires avaient une moins bonne connaissance de la Loi que les plus importants. Tout comme en 1989, la vaste majorité des transitaires ont dit que la *LDCM* avait eu peu d'incidence sur l'ensemble de leurs activités ou sur leurs taux de transport maritime, lesquels ont, en général, augmenté sur la plupart des routes commerciales en 1990.

Lorsqu'il s'agit de choisir un transporteur, 86 p. 100 des transitaires estiment que le prix/tarif est le facteur le plus important. Loin derrière ce dernier, la capacité disponible, la fréquence du service, le temps de transit et la qualité globale du service sont mentionnés comme ayant leur importance.

GRAPHIQUE 6.8
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les transitaires internationaux au Canada



En règle générale, les répondants sont d'avis que les lignes indépendantes ont proposé en 1990 des services qui peuvent remplacer ceux des membres des conférences; dans une certaine mesure, la plupart d'entre eux ont dit faire appel aux deux groupes. Néanmoins, les transitaires ont dit confier la majeure partie de leurs marchandises presque deux fois plus souvent aux membres des conférences qu'aux transporteurs indépendants. Les transitaires estiment que les lignes membres de conférences sont soit « pas différentes » ou « pires » que les transporteurs indépendants lorsqu'il s'agit de consultations et de négociations tarifaires. Bien que les deux groupes de transporteurs soient favorablement cotés sur le plan du service, celui des membres des conférences a été plus souvent évalué comme « très bon ».

Selon les transitaires, les taux des lignes indépendantes ont été plus stables que ceux des membres des conférences en 1990; 78 p. 100 d'entre eux, soit un peu plus qu'en 1989, ont dit se servir des taux des transporteurs indépendants « exclusivement », soit 16 p. 100, ou « fréquemment », soit 62 p. 100. Même si la proportion des transitaires qui ont dit se servir des taux de base des conférences n'a presque pas changé par rapport à 1989, la fréquence avec laquelle ils les ont utilisés a beaucoup diminué depuis l'an dernier.

Les transitaires ont fait un usage plus fréquent des mesures distinctes en 1990.

Le tiers des répondants ont eu des contacts avec les conférences au sujet des mesures distinctes en 1990, la plupart d'entre eux remportant un certain succès. Près des deux tiers, contre 55 p. 100 en 1989, ont dit avoir eu recours aux mesures distinctes dans une certaine mesure en 1990. Presque 90 p. 100 des répondants qui connaissent bien la *LDCM* ont dit avoir eu recours aux mesures distinctes. En fait, la moitié de tous les répondants ont dit avoir utilisé les mesures distinctes « exclusivement » ou « fréquemment » en 1990, contre 19 p. 100 en 1989. En moyenne, on estime que les taux fixés par mesures distinctes étaient de 6 à 10 p. 100 inférieurs aux taux de base des conférences, et que la proportion des expéditions des transitaires acheminées à ces taux a été soit faible, soit de plus de la moitié du volume total. Quant à l'effet des mesures distinctes sur leur pouvoir de négociation avec les conférences, les transitaires se partagent en deux groupes à peu près égaux, les uns pensant que les mesures distinctes ont un effet positif, les autres étant d'avis qu'elles n'ont aucune portée.

Les transitaires ont obtenu très peu de contrats d'exclusivité limitée.

En ce qui concerne les contrats d'exclusivité limitée, la tendance observée au cours des deux années précédentes s'est maintenue en 1990, car seulement 6 p. 100 des transitaires ont affirmé l'avoir utilisé « fréquemment » ou « exclusivement ». Parmi les principaux motifs invoqués pour privilégier ce type de contrat, notons la réduction des tarifs, suivie de la protection contre les hausses tarifaires futures. La grande majorité des répondants estiment que les contrats d'exclusivité limitée n'ont eu aucun poids dans leurs négociations avec les conférences en 1990.

Invités à préciser quelles combinaisons intermodales utilisées pour transporter la majeure partie de leurs expéditions outre-mer, un nombre presque égal de transitaires ont répondu qu'ils avaient eu recours aux combinaisons camion-bateau et train-bateau. Plus de 70 p. 100 des transitaires ont dit utiliser des tarifs de bout en bout en 1990, la majorité d'entre eux acheminant soit moins de 20 p. 100, soit plus de 50 p. 100 de leurs expéditions à de tels taux.

Contrats d'exclusivité

Un faible nombre de transitaires ont dit avoir recours aux contrats d'exclusivité en 1990. Dans quelques cas, plus de la moitié des expéditions des transitaires en cause étaient acheminées selon ce type d'accord, lequel garantit à l'expéditeur ou au transitaire un taux de fret réduit de la part des membres d'une conférence. En contrepartie, l'expéditeur s'engage à confier la totalité ou une partie déterminée de ses marchandises aux transporteurs membres de cette conférence.

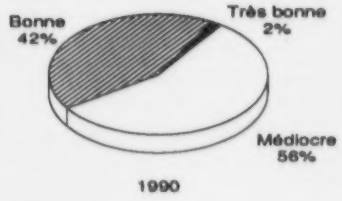
Dans le cadre de commentaires généraux sur des questions de transport maritime, plusieurs transitaires qui connaissent bien la *LDCM* en ont proposé l'élimination, estimant qu'elle n'était d'aucune utilité pour répondre à leurs besoins. Deux points évoqués lors de l'enquête de 1989 ont été de nouveau soulevés cette année, soit la reconnaissance des transitaires internationaux comme expéditeurs et la nécessité de définir le « transitaire authentique ».

Parmi les autres préoccupations-clés des transitaires identifiées en 1990, l'Office note l'incidence de la disponibilité de services de transport par conteneur sur le niveau des tarifs et le choix des transporteurs, l'effet des augmentations des frais auxiliaires sur le taux de transport maritime total et l'incapacité des transitaires de proposer des prix concurrentiels à leur clientèle, étant donné l'incertitude face au niveau des suppléments.

Opinion des exploitants de terminaux portuaires

Pour la première fois en 1990, l'Office a procédé à une enquête en règle auprès des exploitants de terminaux portuaires, sollicitant leur avis sur l'effet de la *LDCM* sur leurs activités. Des questionnaires complétés ont été retournés par des exploitants de tous les types d'installations, y compris ceux spécialisés dans l'acheminement de conteneurs, le trafic de rouliers, le vrac liquide ou solide, les produits forestiers et les marchandises générales.

GRAPHIQUE 6.9
Degré de connaissance de la *LDCM* chez les exploitants de terminaux portuaires



Bien que proportionnellement plus au fait de la Loi que les transitaires ou les expéditeurs, les exploitants de terminaux portuaires ne se démarquent guère des autres usagers des services de transport maritime interrogés par l'Office en 1990, car la majorité d'entre eux, soit 56 p. 100, affirment ne pas connaître à fond la *LDCM*. Toutefois, contrairement aux expéditeurs et aux transitaires, les résultats de l'enquête ne démontrent aucune différence dans le degré de connaissance selon la taille de l'entreprise.

Un peu plus de la moitié des répondants estiment que la *LDCM* n'a eu, en général, aucune incidence sur leurs activités en 1990; les 43 p. 100 restants ont dit ne pas pouvoir préciser cette incidence. En outre, seulement le tiers des exploitants ont pu commenter la pertinence et les répercussions de dispositions précises de la *LDCM* en fonction de leurs activités. En fait, la vaste majorité des exploitants qui connaissent bien la Loi pensent qu'aucune de ses dispositions-clés, en l'occurrence les contrats d'exclusivité, les mesures distinctes, les périodes d'avis et les mécanismes de règlement des différends, ne concerne leurs activités. Un pourcentage plus élevé encore des exploitants ont soutenu que toutes ces dispositions n'avaient eu aucune incidence sur leurs entreprises en 1990, les changements étant tributaires de facteurs économiques et non législatifs.

Opinion des conférences

En 1990, plus de 90 p. 100 des conférences desservant le Canada ont répondu à l'enquête de l'Office, ce qui est supérieur au pourcentage de l'an dernier. Des conférences actives sur toutes les grandes routes commerciales au Canada ont retourné un questionnaire complété de l'enquête.

La LDCM n'a eu aucune répercussion sur les activités des conférences.

En règle générale, l'ensemble de la *LDCM* et les dispositions de celle-ci sur les mesures distinctes, les contrats d'exclusivité, limitée ou non, les périodes de préavis avant les hausses tarifaires, les accords entre les conférences et les transporteurs indépendants de même que les mécanismes de règlement des différends ont été jugés sans incidence sur les activités des conférences en 1990. Dans la plupart des cas où on relève certaines conséquences, celles-ci sont négatives.

Sept conférences ont signalé une utilisation accrue des mesures distinctes; seulement quatre ont signé des contrats d'exclusivité limitée.

Ce sont les mesures distinctes qui continuent de susciter le plus d'inquiétude, car huit conférences souhaitent une augmentation de la période d'avis ou l'élimination pure et simple de cette disposition de la *LDCM*. Sept conférences mentionnent qu'il y a eu plus de mesures distinctes en 1990 et la majorité des conférences soutiennent que les taux fixés par mesures distinctes ont été de 6 à 10 p. 100 inférieurs aux taux de base. Quatre conférences estiment que les mesures distinctes ont un effet néfaste sur leurs taux et leur assiette de revenus, tandis que sept autres leur attribuent un effet positif, y voyant un moyen de conserver leur clientèle et de concurrencer les transporteurs indépendants. Selon sept conférences, la menace d'un recours aux mesures distinctes par des membres de conférences aurait une influence sur les décisions en matière tarifaire.

Dix-huit conférences ont annoncé des hausses tarifaires en 1990, contre 17 en 1989, en évoquant les frais d'exploitation, les principaux coûts liés aux dépenses en capitalisation pour appuyer leurs décisions et, dans une moindre mesure, les coûts de transport terrestre et les conditions du marché. Seulement deux conférences ont annoncé plus d'une hausse tarifaire générale. Par contre, en comparaison aux six conférences de 1989, neuf conférences ont soutenu que leurs taux avaient diminué à cause de la concurrence des indépendants ou entre les membres de la conférence et en raison des conditions du marché. Les taux de change actuels, le marché de l'affrètement, les jonctions terrestres et les transporteurs autre que maritimes sont

également mentionnés parmi les facteurs qui ont influé sur le niveau de la concurrence.

Cinq conférences signalent avoir reçu des expéditeurs des demandes de contrats d'exclusivité limitée. Parmi elles, quatre déclarent en avoir signé en 1990 pour l'ensemble de la conférence. En vertu de ces contrats, le tonnage transporté en 1990 par ces conférences a fluctué entre moins de 10 p. 100 et plus de 50 p. 100 en 1990.

Les conférences ont déclaré avoir accepté intégralement 69 p. 100 des demandes de réduction tarifaire faites par les expéditeurs et avoir accepté, en partie, 15 p. 100 de ces demandes. En outre, 40 p. 100 des demandes de réduction de tarif formulées par des associations d'expéditeurs ont été entièrement acceptées et les autres l'ont été partiellement. Par ordre d'importance, les motifs de réduction les plus fréquemment admis ont été la concurrence des lignes indépendantes, les conditions prévalantes du marché, la concurrence des fournisseurs étrangers, la concurrence d'autres routes et l'entrée sur le marché de nouveaux expéditeurs.

Cinq conférences ont signalé une utilisation accrue des tarifs de bout en bout, mais sept autres ont mentionné une diminution du volume transporté en 1990 selon ce type de tarif.

Même si le Conseil des expéditeurs canadiens n'a pas demandé officiellement une réunion en vertu de la *LDCM*, trois conférences ont dit avoir convoqué des rencontres avec le groupe des expéditeurs désigné. Les principaux sujets de discussion ont été les hausses générales de taux, les frais de soute et les facteurs de rajustement monétaire.

Initiatives dans le transport de ligne au Canada

La LDCM a joué un rôle minime dans l'évolution du transport canadien de ligne.

Pour essayer de savoir si les objectifs visés par la *LDCM* avaient été atteints, Transports Canada a commandé une étude pour évaluer l'apport de la Loi dans l'évolution du transport de ligne au Canada. Cette étude a conclu que la Loi n'avait eu aucun effet mesurable sur ce secteur, ce qui confirme les constatations faites dans les examens annuels de l'Office, en 1988 et en 1989. Néanmoins, l'auteur a soutenu que la *LDCM* n'avait pas échoué dans ses objectifs. Il réaffirmait que les forces du marché, et non la réglementation ou la politique du gouvernement, avait été le facteur dominant dans le transport de ligne au Canada, ce qui est conforme à l'intention initiale du législateur.

La Garde côtière canadienne a déposé des propositions de frais aux usagers.

Pour fins de discussion, la Garde côtière canadienne a rendu publiques en 1990 des propositions de frais, tout à fait nouveaux ou accrus, à exiger des usagers pour les service d'aide à la navigation. Ces propositions comportent des redevances en fonction des tonnes-milles pour chaque voyage, redevances qui seraient imposées notamment aux navires assurant le transport international de vrac, de marchandises générales et de conteneurs.

La Société canadienne des ports a étudié la compétitivité des ports canadiens.

En 1990, la Société canadienne des ports a formé un comité chargé de faire rapport sur la concurrence entre les ports canadiens et américains. Entre autres, ce comité avait comme mission d'identifier les facteurs qui influent sur la compétitivité des ports canadiens et préciser les moyens que ces derniers peuvent mettre de l'avant afin de préserver ou accroître leur part du trafic disponible face à la concurrence américaine. Bien que n'ayant pas été exclue du mandat du comité d'étude sur la compétitivité des services de transport de conteneurs, peu de questions touchant à la *LDCM* ont été soulevées pendant ses délibérations. Il est ressorti des travaux du comité que le coût et les divers aspects du service de transport terrestre étaient la clef de voûte de la compétitivité des ports canadiens. Des sections du rapport du comité seront rendues publiques en 1991.

Incidence de la *LDCM*

Pour la troisième année consécutive, la majorité des expéditeurs, des transitaires internationaux et, plus récemment, des exploitants de terminaux portuaires qui connaissent bien la *LDCM* ont affirmé que cette loi n'avaient pas d'effets sur leurs activités et leur entreprise respective. Les conférences ont exprimé des vues semblables. Encore une fois, en 1990, l'évolution structurelle de l'industrie du transport international de ligne desservant les besoins du Canada, le niveau de trafic, le niveau de service et les taux de fret maritime ont été le résultat des forces du marché plutôt que de la législation, laquelle encadre les activités des conférences.

Les expéditeurs et les transitaires ont continué à faire connaître leurs frustrations face à l'utilisation parcimonieuse des contrats d'exclusivité limitée et des mesures distinctes dans le transport de ligne quoique cette faible utilisation semble découler davantage des décisions des conférences sur la plupart des routes. Les observations permettent de croire que les expéditeurs canadiens ont profité du maintien d'une capacité excédentaire sur de nombreuses routes pendant de longues années, le tout maintenant à un bas niveau les tarifs du fret maritime. Ces dernières années, les préoccupations exprimées par les expéditeurs ont eu plutôt trait aux frais auxiliaires ajoutés au taux de base.

La difficulté d'évaluation de l'incidence réelle de la *LDCM* a été amplifiée par la multitude d'usagers des services de transport de ligne au Canada connaissant encore mal la Loi et ses dispositions. En 1990, les enquêtes menées par l'Office ont de nouveau révélé que la majorité des expéditeurs, transitaires et exploitants de terminaux portuaires au Canada connaissaient peu, voire pas du tout, la *LDCM* et ses dispositions.

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Réapprovisionnement par eau dans le Nord

Faits saillants de 1990

Grève des employés au sol de la STNL à Hay River

En mai, les travailleurs au sol de la Société des transports du Nord Ltée (STNL), essentiellement les employés des installations de rassemblement à Hay River, ont déclenché une grève qui a duré six semaines. Ces employés ont repris le travail au début de juillet. Malgré la grève, la STNL a réussi à livrer pendant le reste de la saison de navigation toutes les marchandises destinées aux collectivités du Nord.

Faiblesse de l'activité d'exploitation des ressources dans l'Arctique occidental

Dans le delta du Mackenzie et la mer de Beaufort, la prospection et le développement pétroliers et gaziers ont stagné en 1990, et les activités de navigation de Coastal Marine Ltd et de Beluga Tours Ltd, entre autres, en ont souffert.

Avenir incertain pour le principal transporteur de l'Athabasca

Au cours de la saison 1990, les difficultés financières de A. Frame Contracting Ltd soulèvent certains doutes sur la poursuite de ses activités.

Vente de Cree Band Marine Ltd

Lake Athabasca Transport, qui avait obtenu un permis de réapprovisionnement par eau pour la saison de navigation de 1989, s'est alliée à Power Petroleum d'Edmonton pour acheter Cree Band Marine Ltd, acquérant du même coup le permis accordé pour une période indéterminée à cette compagnie.

Réapprovisionnement par eau dans le Nord

- Aux fins de son examen annuel, l'Office distingue deux réseaux :

  Réseau du Mackenzie et de l'Arctique occidental

  Désigné comme le réseau du Mackenzie, ce réseau englobe les collectivités réapprovisionnées par eau dans le bassin hydrographique du Mackenzie ainsi que celles qui sont situées dans l'Arctique occidental, entre la frontière Alaska-Yukon, à l'ouest, et Spence Bay, à l'est.

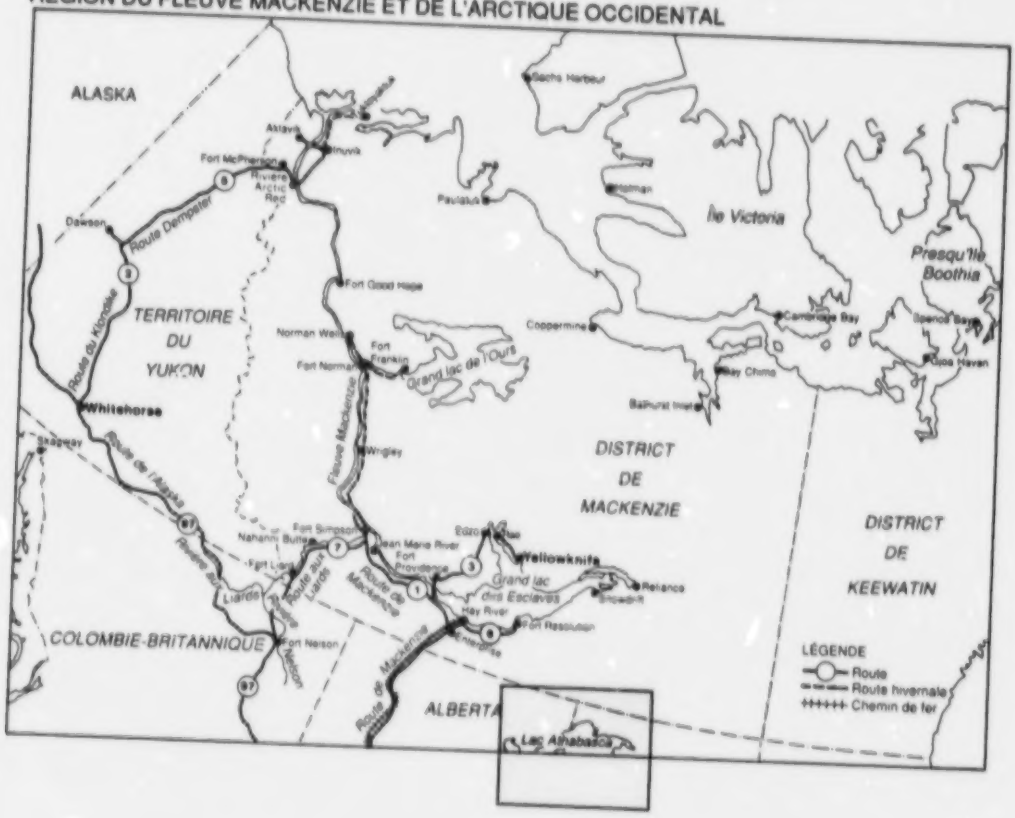
  Réseau du lac Athabasca

  Désigné comme le réseau de l'Athabasca, ce réseau dessert les collectivités du nord de l'Alberta et de la Saskatchewan qui sont situées sur les rives du lac Athabasca ou à proximité.

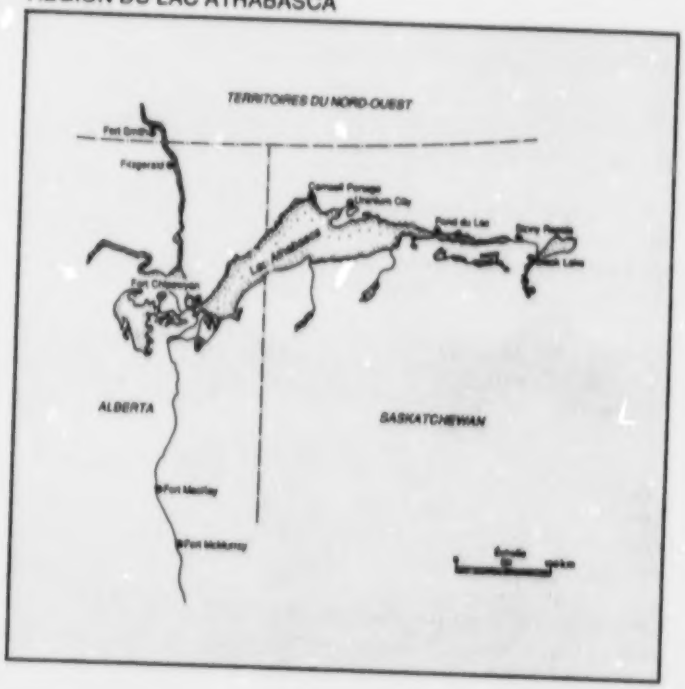
- La partie V de la *LTN 1987* (Approvisionnements par eau dans le Nord) ne s'applique pas aux services de réapprovisionnement par eau assurés aux collectivités de la baie d'Hudson par la STNL à partir de Churchill, soit le service de Keewatin, ni au ravitaillement annuel, par eau, des collectivités de l'est de l'Arctique (Mission de ravitaillement de l'est de l'Arctique) à partir de Montréal.

Transporteur autorisé	Tonnage autorisé	Type de service	Étendue des activités
Réseau du Mackenzie			
Société des transports du Nord Ltée	72 246	Service régulier/ affrètement	Tout le réseau
Cooper Barging Service Ltd	933	Service non régulier/ affrètement	Rivière aux Liards et fleuve Mackenzie
Coastal Marine Ltd	234	Affrètement	Delta du Mackenzie
Beluga Tours Ltd	215	Affrètement	Delta du Mackenzie
Réseau de l'Athabasca			
A. Frame Contracting Ltd	2 655	Service non régulier/ affrètement	Tout le réseau
Lake Athabasca Transport Ltd	240	Service non régulier/ affrètement	Tout le réseau

GRAPHIQUE 6.10
RÉGION DU FLEUVE MACKENZIE ET DE L'ARCTIQUE OCCIDENTAL



RÉGION DU LAC ATHABASCA



Réseau du Mackenzie

Structure de l'industrie

Au cours de la saison de navigation de 1990, il n'y a eu aucun changement du nombre de transporteurs autorisés à assurer des services de réapprovisionnement dans le secteur du Mackenzie. La STNL est demeurée le principal transporteur de ce réseau, tandis que Cooper Barging Service Ltd (Cooper), Coastal Marine Ltd (Coastal) et Beluga Tours Ltd (Beluga) continuaient de fournir, à une échelle beaucoup plus modeste, des services de réapprovisionnement complémentaires à ceux de la STNL.

Entre 1989 et 1990, le nombre de transporteurs autorisés est demeuré identique.

Tous ces transporteurs autorisés, de même que Cardinal Transport, ont également fourni des services de transport par chaland à l'appui du secteur des ressources. Compagnie établie à Yellowknife, East Arm Freighting a offert en 1990 des services d'affrètement aux collectivités des rives du Grand lac des Esclaves.

Autrefois le principal concurrent de la STNL, Arctic Transportation Ltd (ATL) a poursuivi ses activités uniquement pour appuyer la prospection et le développement des ressources pétrolières et gazières de la mer de Beaufort.

Secteurs d'activité et niveau de service

En 1990, il n'y a pas eu de changement important dans le nombre de collectivités septentrionales desservies, les types de service offerts par les transporteurs autorisés ou la capacité de transport disponible dans le réseau.

Utilisant environ les neuf dixièmes de son tonnage autorisé, la STNL a procuré des services réguliers aux 26 collectivités situées le long du Mackenzie, sur les rives du Grand lac des Esclaves et en Arctique occidental. La compagnie a aussi assuré en 1990 des services non réguliers à l'île Herschel, dans la mer de Beaufort, ainsi qu'à Prudhoe Bay et Point Barrow, sur la côte septentrionale de l'Alaska. Hay River, Norman Wells, Inuvik et Tuktoyaktuk sont demeurés ses principaux points de rassemblement et de transbordement des marchandises; les trois dernières collectivités reçoivent des services réguliers et fréquents qui sont assurés par remorqueur et chaland.

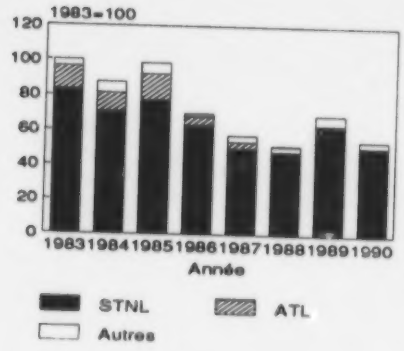
La grève survenue à la STNL a fait diminuer le nombre d'escales du transporteur.

Cependant, la grève de six semaines déclenchée en 1990 par les travailleurs au sol de la STNL à Hay River a fait diminuer la fréquence du service aux collectivités septentrionales, car le nombre d'escales a chuté à 54 contre 60 l'an dernier.

Encore cette année, Cooper a offert des services non réguliers et d'affrètement à sept collectivités situées entre Fort Liard au sud et Inuvik au nord. En tout, le transporteur a fait 21 escales dans ces collectivités en 1990, soit un peu plus que l'an dernier. C'est à Norman Wells, Fort Norman et Wrigley que Cooper s'est rendu le plus souvent. Cette compagnie a fait aussi beaucoup de transport par affrètement le long de la rivière aux Liards et a assuré une liaison par affrètement vers Jean Marie River à la fin de la saison de 1990.

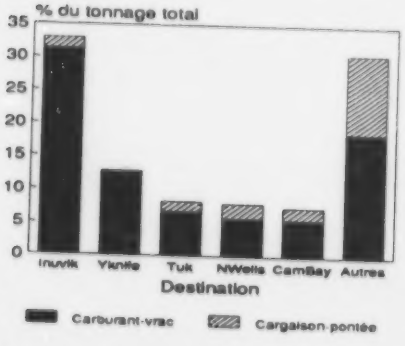
En 1990, Coastal et Beluga ont maintenu leurs services d'affrètement dans le delta du Mackenzie mais au cours de cette période, après avoir effectué 34 et 15 voyages respectivement en 1989, Coastal n'a pu en faire que 13 entre Inuvik et Tuktoyaktuk et Beluga, seulement trois entre Inuvik et Aklavik, puis Inuvik et Tuktoyaktuk.

GRAPHIQUE 6.11
Tonnages indexés du fret transporté dans le réseau du Mackenzie (1983-1990)



Les tonnages de réapprovisionnement des collectivités et du transport non réglementé ont diminué en 1990.

GRAPHIQUE 6.12
Principales destinations des cargaisons de réapprovisionnement de la STNL en 1990



Beluga s'est retrouvée dans une situation encore plus déplorable, car faute d'activité, son matériel est demeuré inutilisé pendant la majeure partie de la saison de navigation de 1990. La diminution du niveau de service de ces transporteurs résulte du manque d'activité dans le secteur pétrolier de la mer de Beaufort.

Trafic

Pour la quatrième fois en cinq ans, il y a eu diminution du tonnage total des marchandises acheminées par tous les transporteurs autorisés du réseau (graphique 6.11). Estimé à 19,5 p. 100, le recul est imputable, pour l'essentiel, à une diminution du tonnage total transporté par la STNL et à une baisse des quantités transportées par Coastal et Beluga. En 1990, seule Cooper a enregistré une augmentation de 21 p. 100. La chute de 17,5 p. 100 des cargaisons de réapprovisionnement, principal élément du transport par chaland dans le réseau, combinée à une baisse évaluée à 24 p. 100 du transport non réglementé, a eu comme résultat que la proportion du réapprovisionnement acheminé par tous les transporteurs autorisés a été portée à 72 p. 100 du total du tonnage transporté.

À elle seule, la STNL a assuré le transport de 96 p. 100 des cargaisons de réapprovisionnement dans le réseau en 1990, ce qui représente 69 p. 100 de son total de fret en 1990, contre 71 p. 100 en 1989. Les cargaisons restantes se sont réparties entre Cooper, Coastal et Beluga. Pour ces deux dernières compagnies, les cargaisons de réapprovisionnement ont pris beaucoup plus d'importance, car leur transport non réglementé a, pour ainsi dire, disparu en 1990.

Comme en 1989, presque toutes les marchandises de réapprovisionnement, seulement du carburant en vrac, transportées par la STNL provenaient de Hay River ou de Norman Wells. Une diminution appréciable des besoins en carburant en vrac à Yellowknife s'est traduite par une baisse de 24 p. 100 dans le transport de ce produit, lequel a représenté en 1990, 81 p. 100 de tout le tonnage de réapprovisionnement acheminé par la STNL. Par contre, le tonnage en pontée transporté vers le nord par la STNL a augmenté de 2,5 p. 100 en raison de la construction d'un aéroport et d'une école à Paulatuk, de la construction résidentielle à Coppermine et Cambridge Bay, et d'autres projets à Gjoa Haven. Les principales destinations des cargaisons de réapprovisionnement de la STNL sont indiquées au graphique 6.12. La grève ne semble pas avoir entraîné une baisse du tonnage global transporté par cette compagnie.

Jusqu'à un certain point, le tonnage moindre du secteur des ressources pour la STNL en 1990 a été compensé par le transport de matériel de forage d'une compagnie pétrolière américaine vers l'île Herschel, d'une petite plate-forme de forage et de matériaux de construction vers Barrow et, enfin, du réapprovisionnement d'un camp pétrolier à Prudhoe Bay. En outre, la poursuite des travaux sur les emplacements du Système d'alerte du Nord, dans l'Arctique occidental, s'est avérée une police d'assurance pour le transporteur, compte tenu de l'inactivité dans le secteur des ressources en 1990.

Même si elles ont profité modérément de la grève survenue à la STNL, Cooper et Coastal, ainsi que Beluga, ont été davantage dépendants que par le passé des cargaisons de réapprovisionnement pour survivre. Elles ont été contraintes à se disputer âprement le faible tonnage non transporté par la STNL dans le secteur des ressources. En 1990, des préoccupations plus vives au sujet de l'environnement et les exigences plus rigoureuses quant aux plans d'urgence en cas de déversement dans le Nord ont entraîné le refus de droits de forage à certaines entreprises, dont certaines faisaient largement appel aux services d'affrètement de Coastal et de

Beluga. Ces entreprises ont ensuite renoncé à leurs plans de prospection pétrolière et gazière dans le delta du Mackenzie et dans la mer de Beaufort.

Tarifs

Pendant la saison de navigation de 1990, la STNL a relevé ses tarifs de 4 p. 100 en moyenne, soit 1 p. 100 de plus que l'augmentation de 1989. À titre de comparaison, l'indice des prix à la consommation des services à Yellowknife a progressé de 5,2 p. 100 en 1990.

La STNL a relevé ses tarifs de 4 p. 100.

Sans modifier en profondeur sa structure tarifaire, la STNL a accru en 1990 ses tarifs de 4 p. 100 pour le carburant en vrac, les marchandises générales et les conteneurs tandis que les frais d'unitarisation ont augmenté de 4,3 p. 100 et les frais de terminal, de 2,4 p. 100. Toutefois, une exception à la règle : les taux appliqués entre Hay River et Inuvik sont restés au même niveau qu'en 1989. L'Office n'a reçu aucune plainte formelle au sujet des hausses proposées par la STNL, lesquelles sont entrées en vigueur le 15 avril 1990.

Pour la troisième année consécutive, aucun des autres transporteurs autorisés du réseau n'a déposé de demande d'augmentation à l'Office; leurs tarifs sont toujours ceux qui ont été soumis en 1988.

Performance financière des transporteurs

La situation financière de trois des quatre transporteurs autorisés s'est détériorée.

La situation financière de la STNL a été défavorablement touchée par une grève de six semaines et par une baisse du tonnage de cargo de réapprovisionnement transporté en 1990. De plus, les recettes tirées du transport de tonnage non réglementé ont chuté en 1990 et, malgré des livraisons vers l'Alaska et du trafic lié au Système d'alerte du Nord, le transporteur s'est retrouvé dans une situation financière inférieure à celle de 1989.

Au plan financier, Cooper a eu une assez bonne saison. Dans une certaine mesure, il a profité de la grève inattendue de la STNL et intensifié sa présence dans le secteur des ressources, sur la rivière aux Liards. Par contre, l'augmentation des recettes provenant du transport par chaland a été annulée en partie par les frais encourus lors du remplacement des moteurs d'un de ses remorqueurs.

Compte tenu de l'inactivité dans le secteur des ressources et du fait que la rentabilité de Coastal et de Beluga est liée presque uniquement à ce secteur, les perspectives financières de ces transporteurs étaient plutôt sombres à la fin de la saison de 1990.

Événement à noter

L'administration des Territoires du Nord-Ouest a déposé sa stratégie en matière de transport.

En avril 1990, la firme de consultants Peat Marwick Stevenson & Kellogg a terminé les travaux commandés par l'administration des Territoires du Nord-Ouest. Il s'agissait de dresser un inventaire détaillé de l'infrastructure actuelle de transport dans le Nord, de cerner et d'évaluer les projets envisageables et d'en établir le calendrier. Prenant les travaux de la firme comme point de départ, le tout nouveau ministère des Transports de l'administration territoriale n'a pas tardé à publier sa « stratégie » des années à venir. Son plan de transport dans les territoires comprend :

a) l'amélioration des installations existantes pour tous les modes;

b) l'amélioration de l'accès afin de promouvoir l'exploitation des ressources non renouvelables et le développement touristique;

c) l'application d'un programme de subventions au transport pour atténuer les disparités régionales et réduire les coûts;

d) la mise en place de moyens pour appliquer des programmes de transport efficaces et efficients.

Opinion des usagers

Le taux de réponse des usagers des services de transport par eau dans le Nord a augmenté.

En 1990, l'Office a mené à nouveau une enquête auprès des usagers des services des transporteurs autorisés du réseau du Mackenzie pour connaître leur opinion sur la qualité et le niveau des services fournis. En majorité, les répondants étaient des entreprises ayant des activités dans le Nord, mais aussi des collectivités septentrionales, des coopératives de l'Arctique, des bandes indiennes ainsi que des ministères fédéraux et territoriaux. Ces répondants, à 81 p. 100, se considèrent comme des utilisateurs réguliers des services de transport par chaland, et 71 p. 100 se considèrent comme des expéditeurs importants ou de taille moyenne. Les trois quarts des répondants ont déclaré que leur trafic transporté par chaland était demeuré stable ou avait augmenté en 1990.

Niveau de service

La très grande majorité des usagers de la région du Mackenzie ont estimé que les services de transport par eau offerts en 1990 avaient été semblables à ceux de 1989, résultat analogue à celui de l'enquête de l'an dernier. Seulement 5 p. 100 des répondants ont mentionné que les services s'étaient améliorés par rapport à 1989 alors que 13 p. 100 ont mentionné une détérioration de ceux-ci.

En 1990, moins de répondants ont coté le service comme « acceptable » à « très bon » en regard de la ponctualité et de la fréquence (tableau 6.2). La baisse de la cote pour ces deux critères semble découler directement de la grève déclenchée à la STNL en 1990. Entre 1989 et 1990, il y a eu très peu de changements dans la proportion des répondants qualifiant l'horaire des transporteurs d' « acceptable » à « très bon ». Cependant, en 1990, la proportion des bonnes cotes attribuées aux transporteurs du Mackenzie a été plus forte qu'en 1989 pour les critères suivants : flexibilité, paiement des réclamations et tarifs de fret.

Tout comme en 1989, la ponctualité des transporteurs a été considérée par les expéditeurs du Mackenzie comme le critère de service le plus important, quoique les tarifs et la fréquence ne soient pas très loin derrière, en deuxième et troisième places respectivement.

TABLEAU 6.2
Évaluation faite par les expéditeurs du Mackenzie des services de réapprovisionnement par eau

	Très bon/bon (%)		Acceptable (%)		Médiocre/ très médiocre (%)	
CRITÈRE	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Fréquence	40	41	56	48	4	11
Horaire	37	29	49	59	14	12
Paiement des réclamations	41	38	42	51	17	11
Flexibilité	33	40	32	33	35	27
Ponctualité	33	31	46	41	21	28
Prix/tarif	26	32	62	62	12	6

Taux de fret

En 1990, les taux de fret ont été plus élevés, tout en demeurant raisonnables.

La moitié des répondants du réseau du Mackenzie déclarent qu'il y a eu augmentation des taux de fret payés en 1990 pour les marchandises générales ou conteneurisées, proportion identique à l'enquête menée en 1989. Néanmoins, près des trois quarts des répondants affirment que ces taux sont raisonnables. Pour ce qui est du taux applicable aux marchandises en vrac, les deux tiers des expéditeurs qui ont répondu ont trouvé les taux plus élevés, contre la moitié seulement en 1989. Là encore, la majorité des répondants jugent comme étant raisonnables les taux de 1990.

Concurrence

La majorité des expéditeurs ne peuvent faire appel qu'à un seul transporteur, mais ils s'interrogent sur la pertinence d'une concurrence accrue.

En 1990, environ 59 p. 100 des expéditeurs du réseau du Mackenzie se considéraient comme une clientèle captive d'un transporteur, nettement moins qu'en 1989 alors que les trois quarts des répondants partageaient cette opinion. Tout comme en 1989, la majorité des usagers ne jugent pas qu'il doit y avoir plus de concurrence entre les transporteurs du réseau parce que le tonnage est insuffisant, que le prix et les niveaux de services sont raisonnables et qu'il faut préserver la rentabilité du transporteur principal, soit la STNL. Les partisans d'une plus vive concurrence souhaiteraient une baisse des tarifs, un éventail de taux et d'horaires plus vaste, un service amélioré, une fréquence accrue et une diminution de la domination exercée par la STNL.

Quant aux expéditeurs captifs d'un seul transporteur, près de la moitié de ces derniers veulent une plus grande concurrence entre les transporteurs du réseau. Enfin, bien que les expéditeurs du réseau du Mackenzie disent avoir utilisé davantage les services des autres transporteurs en 1990, fort probablement à cause de la grève de la STNL, 83 p. 100 de ces expéditeurs ont déclaré que la STNL avait été leur principal transporteur pendant la saison de navigation.

Utilisation d'autres modes de transport

Les résultats de l'enquête ont révélé que les services de transport par chaland concurrencent d'autres modes pour l'acheminement du fret dans le Nord. En fait, 94 p. 100 de tous les répondants de cette région ont déclaré avoir acheminé du fret par des moyens autres que le transport par eau en 1990 : 85 p. 100 par avion, 65 p. 100 par route hivernale, 31 p. 100 par route toutes saisons. Néanmoins, la majorité des répondants mentionnent que ces autres modes coûtent « plus cher » ou « beaucoup plus cher » que le transport par eau, ce qui fait qu'ils les ont utilisés beaucoup moins en 1990 pour leurs besoins de transport que les services par chaland.

Observations générales

La plupart des observations générales reçues des expéditeurs du Mackenzie en 1990 portaient sur la grève de la STNL. Un peu plus du tiers des répondants ont signalé que la compagnie n'avait pas respecté ses dates de livraison, et presque tous attribuaient ce problème à la grève. Parmi les autres plaintes formulées par les usagers, toujours reliées à la grève, il y a la baisse de la qualité et du niveau des services, une plus grande incertitude quant à la livraison des marchandises et les manques à gagner.

Certains expéditeurs se sont dits satisfaits du service assuré par la STNL en 1990, mais d'autres souhaiteraient un plus grand choix de transporteurs et une concurrence plus vive laquelle, selon eux, garantirait des taux plus bas, un meilleur service et une plus grande efficacité.

Étant donné les préoccupations environnementales plus vives suscitées par l'exploitation des ressources non renouvelables du Nord, une importance accrue a été accordée à la sécurité des exploitants et à la dimension environnementale dans le transport par chaland. La STNL a tenté de tenir compte de ces préoccupations.

Incidence de la partie V

La partie V a eu peu d'effet.

En 1990, il n'y a pas eu de différence notable dans l'offre de services de réapprovisionnement par eau du réseau du Mackenzie. La situation est restée la même : un réseau desservi par un transporteur principal et trois transporteurs secondaires, ces derniers ayant un rayon d'action limité, une capacité moindre et offrant des services complémentaires à ceux de la STNL.

Réseau de l'Athabasca

Structure de l'industrie

Au cours de l'année écoulée, des changements cruciaux ont été apportés à la structure de l'industrie du réseau de l'Athabasca. La concurrence a été plus forte, malgré une diminution de trois à deux du nombre de transporteurs autorisés, le tout résultant de l'expiration d'un permis de réapprovisionnement valide pour une saison accordé à Lake Athabasca Transport (LAT) en 1989. A. Frame Contracting Ltd (A. Frame) est demeuré le principal transporteur assurant des services de

réapprovisionnement dans le réseau, quoiqu'il ait dû affronter, pour la première fois, une vigoureuse concurrence de la part d'un autre transporteur desservant l'est du lac.

Lake Athabasca Transport Ltd a acquis le permis de réapprovisionnement de Cree Band.

LAT n'a pas fait de demande de renouvellement de son permis en 1990, mais en association avec son principal client, Power Petroleum, elle a acheté Cree Band Marine Ltd (CBML) en janvier 1990. Par cette acquisition, les nouveaux propriétaires, qui ont choisi la raison sociale Lake Athabasca Transport Ltd (LATL), ont obtenu le permis de réapprovisionnement inutilisé de CBML, grâce à une disposition sur les transferts définie dans la partie V de la *LTN 1987*. À la différence de CBML, qui avait limité ses activités à Fort Chipewyan, LATL s'est prévalu de la pleine autorisation prévue par ce permis et a desservi les collectivités le long du lac Athabasca, aussi bien en Saskatchewan qu'en Alberta.

Après la dissolution de l'association, en août 1990, LATL a poursuivi ses activités avec désormais Power Petroleum pour unique propriétaire. En décembre, cette dernière a demandé de donner la nouvelle raison sociale MacDonald Marine Transport Ltd à la compagnie.

Ni Sidney MacKay ni la bande indienne de Fort Chipewyan, qui avaient offert des services intermittents au cours des années antérieures, n'ont été actifs en 1990. Setrakov Construction Ltd, qui assurait pour son propre compte des services de réapprovisionnement, abandonnerait apparemment le transport par eau. À la fin de l'année, elle a mis son équipement en vente.

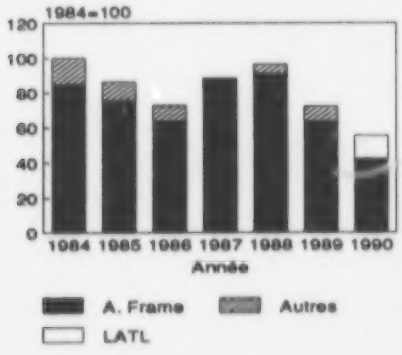
Secteurs d'activité et niveau de service

Le niveau de service assuré par A. Frame a diminué.

A. Frame Ltd n'a fait que cinq voyages en 1990, comparativement à 10 en 1989, soit un nombre plus élevé d'escales à Fort Chipewyan et Uranium City et un plus petit nombre à Fond du Lac, Stony Rapids et Wellington Lake. Avec le niveau élevé de l'eau, A. Frame a pu à nouveau mener ses activités directement à partir de son terminal de Fort McMurray pendant presque toute la saison. Dès septembre, toutefois, la baisse du niveau d'eau l'a contrainte à ne charger que partiellement ses chalands à Fort McMurray et à compléter le chargement à Fort MacKay.

LATL a mené ses activités de Fort McKay en 1990, effectuant un total de 13 voyages, surtout vers Fort Chipewyan et Fond du Lac. Elle a aussi acheminé, le long de la rivière Athabasca, un voyage d'affrètement en fin de saison afin de transporter du matériel de construction de route d'hiver.

GRAPHIQUE 6.13
Tonnages indexés transportés dans le réseau du lac Athabasca (1984-1990)



Trafic

En 1990, le trafic total du réseau de l'Athabasca a diminué de 21 p. 100 (graphique 6.13). Seul transporteur touché, A. Frame a essuyé une baisse de ses tonnages de cargaisons en pontée et de carburant en vrac de l'ordre de 39 et 28 p. 100 respectivement. Une partie de ces pertes peut être tributaire de la concurrence du service de LATL vers Fond du Lac, mais les tonnages totaux à destination d'Uranium City, de Fond du Lac et de Stony Rapids ont tout de même baissé de 46, 33 et 25 p. 100 respectivement. Même l'augmentation de 34 p. 100 des tonnages transportés par A. Frame vers Fort Chipewyan n'a que partiellement compensé la diminution du volume des marchandises de réapprovisionnement acheminées vers l'ensemble des autres destinations. La diminution du tonnage transporté dans le réseau s'est traduite, au cours de la saison de 1990, par l'utilisation d'une partie seulement de la capacité de transport des huit chalands acquis de la STNL par A. Frame en 1989.

Par contre, LATL a pu employer la quasi-totalité de sa capacité, surtout en septembre et en octobre 1990. Comparées à celles de LAT en 1989, son prédécesseur, les cargaisons de LATL ont augmenté globalement de 108 p. 100 et de 18 p. 100 dans le cas des collectivités albertaines. Les expéditions vers Fond du Lac, une collectivité non desservie auparavant par LAT, ont totalisé 42 p. 100 des cargaisons de LATL en 1990.

Tarifs

Après une importante augmentation de tarifs en 1989, A. Frame a demandé en 1990 une hausse de 6 p. 100 de ses taux de fret et de manutention. À titre de comparaison, en Alberta et en Saskatchewan, l'indice des prix à la consommation des services a augmenté en 1990 de 6,4 et 3,6 p. 100 respectivement. L'Office a étudié la demande de hausse et a décidé qu'il n'y avait pas de motifs suffisants pour rejeter les tarifs proposés.

En 1990, LATL a déposé auprès de l'Office des tarifs plus bas de 7, 54 et 42 p. 100 que ceux de A. Frame pour les remorques de 48 pieds, les matériaux de construction et le carburant en vrac transportés vers Fort Chipewyan. Quant aux expéditions des mêmes marchandises vers Fond du Lac, les taux de LATL étaient inférieurs de 26, 37 et 33 p. 100 respectivement.

Performance financière des transporteurs

Pour sa première année d'activité, LATL a obtenu des résultats financiers positifs malgré la rupture de l'association vers la fin de la saison de navigation de 1990.

La situation financière de A. Frame s'est détériorée en 1990.

À l'inverse, la situation financière de A. Frame semble s'être détériorée en 1990. En fin de saison, les difficultés financières prêtées à cette compagnie faisaient peser de sérieux doutes sur sa survie en 1991.

Au cours de 1990, au nom de A. Frame, le gouvernement de la Saskatchewan est intervenu auprès du gouvernement fédéral pour lui demander une aide financière, sous forme de subvention pour les frais d'exploitation, et une restriction du permis de réapprovisionnement de LATL et ce, dans le but de l'empêcher de concurrencer A. Frame pour les expéditions à destination des collectivités de la Saskatchewan.

En décembre 1990, A. Frame a déclaré qu'elle ne prendrait aucune décision sur l'avenir de ses activités avant mai 1991, soit un mois avant le début de la saison de navigation. Cette incertitude quant aux services de réapprovisionnement place les collectivités de la Saskatchewan dans une situation précaire, surtout dans le cas de la livraison de carburant en vrac.

L'avenir de A. Frame est incertain.

Selon A. Frame, l'acquisition de CBML et le transfert de son permis de réapprovisionnement à LATL sont considérés comme la principale cause de ses pertes financières en 1990. A. Frame soutient que l'Office n'aurait pas dû autoriser le transfert du permis de CBML et que ce permis aurait dû être annulé parce qu'il n'avait pas été utilisé en 1989. La compagnie ajoute que, si LATL n'avait pas obtenu ce transfert, le tonnage supplémentaire lui aurait permis de rentabiliser ses activités. Ce fait n'a pu être confirmé par les renseignements déposés par les deux transporteurs.

Les questions de concurrence, de taille de la flotte et d'efficacité des transporteurs dans le réseau de l'Athabasca restent fondamentales et continuent de dominer les discussions au sujet du réseau.

Autres faits nouveaux

La Garde côtière s'est interrogée sur son avenir dans la région.

En juillet 1990, la Garde côtière canadienne (GCC) a rendu public un document de travail sur son rôle futur dans le réseau de l'Athabasca. La GCC a dit souhaiter abandonner les opérations de dragage dont elle est chargée dans l'Athabasca afin d'appuyer les services de réapprovisionnement par eau. Précurseur d'un mémoire au Cabinet, ce document exposait les avantages et les inconvénients des diverses possibilités de transport dans la région. Comme solution la plus rentable, il recommandait la construction d'une route toutes saisons entre Wollaston (Points North Landing) et Black Lake, en Saskatchewan, à l'extrémité est du lac Athabasca, ainsi qu'une route hivernale pour desservir Fort Chipewyan. En outre, il recommandait qu'après la saison de 1991, la GCC abandonne le dragage et le prêt des services d'aides à la navigation sur la rivière Athabasca et donne à contrat la prestation de tels services sur le lac.

En 1990, il y a eu un regain d'intérêt pour le démarrage d'une entreprise d'exportation de granit à partir de la région de Fort Chipewyan. Abandonné en 1989, ce projet était le noyau d'une nouvelle étude par des intérêts danois, en collaboration avec des bandes autochtones. Si cette initiative aboutissait, elle fournirait un important trafic de retour aux transporteurs des services de réapprovisionnement, ce qui en améliorerait la rentabilité.

Opinion des usagers

En 1990, dans le cadre de son enquête, l'Office a obtenu un plus grand nombre de réponses du réseau de l'Athabasca sur les services de réapprovisionnement par eau dans le Nord. Les répondants semblent représenter la plupart, sinon tous les principaux utilisateurs de ces services dans le réseau. Plus de 81 p. 100 des répondants étaient des entreprises ou des compagnies, le reste étant composé de ministères, de collectivités et de groupes d'autochtones. Parmi les répondants, 70 p. 100 se considèrent comme des utilisateurs réguliers des services de réapprovisionnement et 74 p. 100, comme des expéditeurs de moyenne ou grande importance.

Niveau de service

Les transporteurs de l'Athabasca ont obtenu de moins bonnes cotes.

Selon les résultats de l'enquête, l'évaluation de l'ensemble du service faite par les expéditeurs de l'Athabasca est moins favorable qu'en 1989. Le tableau 6.3 montre les évaluations que font les répondants de critères de service spécifiques concernant l'ensemble du service fourni par des transporteurs dans la région. Il en ressort que les expéditeurs ont eu une opinion moins favorable en 1990. Le seul critère affichant une augmentation du nombre de cotes « bonnes » et « très bonnes » est la fréquence des services.

Par rapport à l'ensemble, 28 p. 100 des expéditeurs ont déclaré qu'un transporteur n'avait pas honoré ses dates spécifiées de livraison et que, dans plus de la moitié de ces cas, le transporteur n'avait pas fourni une explication valable.

Les tarifs demeurent, de très loin, le plus important critère aux yeux des expéditeurs de l'Athabasca, suivi par la ponctualité et la fréquence des services.

TABLEAU 6.3
Évaluation faite par les expéditeurs de l'Athabasca des services de réapprovisionnement par eau

	Très bon/bon (%)		Acceptable (%)		Médiocre/ très médiocre (%)	
Critère	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Fréquence	42	50	53	38	5	12
Horaire	58	50	31	36	11	14
Paiement des réclamations	75	61	19	30	6	9
Flexibilité	63	54	32	25	5	21
Ponctualité	48	35	47	42	5	23
Prix/tarif	50	36	33	40	17	24

Taux et concurrence

Près de la moitié des répondants mentionnent que les taux ont été plus élevés en 1990 pour les marchandises générales ou conteneurisées, soit la même proportion qu'en 1989. Des augmentations ont été signalées pour les taux de transport de carburant en vrac par 55 p. 100 des expéditeurs, contre 33 p. 100 en 1989.

En 1990, 20 p. 100 des expéditeurs de marchandises générales ou conteneurisées ont jugé les taux de fret excessifs, alors que la proportion était de 16 p. 100 en 1989. Quant au carburant en vrac, 44 p. 100 des expéditeurs ont jugé les taux excessifs, tout comme en 1989.

Malgré la présence d'un deuxième concurrent de première force dans le réseau, 46 p. 100 des répondants, contre 55 p. 100 en 1989, ont dit se considérer comme une clientèle captive d'un transporteur. Afin que les taux soient plus compétitifs et que le service s'améliore, 44 p. 100 des expéditeurs sentaient le besoin d'une plus grande concurrence dans le réseau, contre 30 p. 100 en 1989. Ceux qui s'opposent à une concurrence plus vive estiment que le volume à acheminer n'est pas suffisant pour soutenir un plus grand nombre de transporteurs dans le réseau.

Utilisation d'autres modes de transport

Un certain tonnage, autrefois transporté par chaland, a été acheminé par route hivernale.

Le réseau routier hivernal et le transport aérien ont continué de soustraire du trafic aux transporteurs par eau. La majorité des expéditeurs utilisant les routes d'hiver, soit 56 p. 100 d'entre eux, ont déclaré expédier un plus fort tonnage par ce mode de transport que par chaland. Même si près de 75 p. cent des répondants ont dit se servir du transport aérien, la grande majorité ont expédié une proportion bien plus importante de leur trafic de marchandises par eau que par avion.

Observations générales

La plupart des répondants s'accordent pour dire que les services de réapprovisionnement par eau sont nécessaires, la principale raison étant que le transport aérien coûte très cher. Beaucoup craignent pour la rentabilité de A. Frame et doutent que cette compagnie puisse continuer à offrir un service de réapprovisionnement.

De plus en plus, les expéditeurs de carburant en vrac estiment que les plans d'urgence pour protéger l'environnement et la sécurité d'exploitation sont des aspects importants dans le réseau.

Les expéditeurs se préoccupent aussi des problèmes de ponctualité des transporteurs par eau, des taux élevés de transport par chaland, de la fréquence du service et de l'indemnisation pour les avaries.

Incidence de la partie V

Le recours aux dispositions de la partie V pour transférer un permis a rendu possible une concurrence accrue.

En 1990, A. Frame a affronté une certaine concurrence de la part d'un transporteur qui a profité des dispositions de la partie V pour acquérir un permis de réapprovisionnement. Pour la première fois depuis 1984, de nombreux usagers des services de réapprovisionnement par eau du réseau de l'Athabasca ont eu le choix du transporteur auquel ils voulaient confier leurs marchandises.

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Le transport de fret général sur les Grands Lacs

Faits saillants de 1990

Suspension des services de Woodlands Marine

La décision des propriétaires du M.V. Woodlands de reprendre le bateau et de le mettre en vente a laissé Woodlands Marine Inc. sans aucun équipement. Malgré de nombreux efforts, le transporteur n'a pu ni acquérir le bateau ni trouver une solution de rechange, ce qui l'a forcé à suspendre ses services de transport de fret général sur les Grands Lacs.

Le gouvernement ontarien et les ports ont examiné les besoins en service de transport de fret général sur les Grands Lacs

Des consultants ont déposé un rapport selon lequel il serait rentable de reprendre le service de transport de fret général sur les Grands Lacs à la condition que d'importants expéditeurs s'engagent à utiliser ce service régulièrement et qu'il soit possible d'acheter à un prix raisonnable le M.V. Woodlands.

Structure de l'industrie

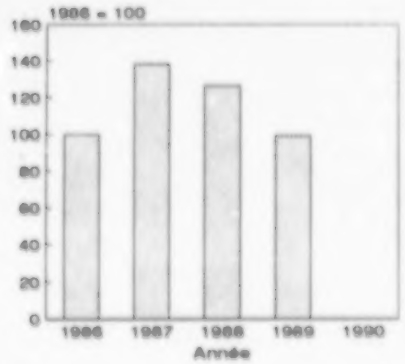
Woodlands suspend ses services en 1990.

Seul transporteur en commun dans le réseau, la compagnie Woodlands Marine a été inactive pendant la saison de navigation de 1990. Lorsqu'a expiré l'accord d'affrètement, à la fin de la saison de 1989, les propriétaires du M.V. Woodlands, seul bateau de la compagnie, l'ont retiré du service et mis en vente. Après un certain nombre de tentatives infructueuses pour acquérir le bâtiment ou en trouver un autre, Woodlands a suspendu son service peu après le début de la saison de navigation de 1990. De 1986 à 1989, elle avait fourni un service régulier, transportant surtout des produits forestiers vers le sud, à partir de Thunder Bay, et des marchandises générales, telles que des produits en conserve et des véhicules vers le nord, à partir de Windsor.

La situation de Woodlands est tributaire de la décision d'une entreprise sur le M.V. Woodlands et non de la déréglementation du transport de fret général sur les Grands Lacs découlant de l'abrogation de la *Loi sur les transports* en 1988.

Faits nouveaux

GRAPHIQUE 5.14
Transport indexé de fret général par Woodlands Marine Inc. (1986-1990)



Inquiets de l'avenir du transport de fret général sur les Grands Lacs, les ports de Thunder Bay et de Windsor se sont associés au ministère des Transports de l'Ontario pour commander une étude sur la demande d'un tel service. Intitulée « Market Potential of General Cargo Vessel on the Great Lakes », l'étude a été complétée en décembre 1990. Entre autres, elle traite des conditions préalables et du moment opportun de la reprise du transport de fret par eau, de la compétitivité de ce service selon l'acheminement de diverses marchandises, des coûts liés à divers niveaux de service et des efforts de commercialisation déployés par Woodlands Marine dans le passé.

L'étude conclut qu'un service de fret général utilisant le M.V. Woodlands est rentable, pourvu qu'au moins deux expéditeurs de produits forestiers du nord de l'Ontario s'engagent formellement à lui confier un volume raisonnable de fret vers le sud à partir de Thunder Bay et que les propriétaires vendent ce bateau à un prix raisonnable. Bien que ces expéditeurs semblent prêts à utiliser régulièrement le service s'il était rétabli, étant donné les engagements qu'ils ont pris pour l'année 1991, il est peu probable que le service puisse être inauguré de nouveau avant 1992.

LES SERVICES DE TRANSPORT INTERMODAL

Faits saillants de 1990

Services de conteneurs superposés

À partir des ports américains de la côte ouest, le Canada central a été relié aux services de conteneurs superposés des États-Unis, et CN a rétabli ce type de service entre Vancouver et Toronto, réservé à la ligne Orient Overseas Container Line (OOCL).

Nouvelle technologie rail-route

Une nouvelle technologie rail-route était mise à l'essai en Saskatchewan pour le transport du grain, tandis qu'une autre technologie de transfert des remorques de camions à bord des trains était en développement au Québec.

Investissements importants dans le transport intermodal

Les deux grandes compagnies ferroviaires ont beaucoup investi dans leurs opérations liées au transport intermodal, rénovant ou construisant des terminaux, acquérant du matériel et modifiant les hauteurs libres pour les conteneurs superposés.

Concurrence

Les services de transport intermodal ont intensifié la concurrence entre les ports. L'acquisition de la compagnie ferroviaire Delaware and Hudson (D&H) par CP Rail a fait craindre que le trafic de conteneurs entre Halifax et le Canada central ne soit détourné vers les ports américains de la côte est. Des systèmes intermodaux proposant des itinéraires différents se livrent concurrence pour le transport du fret lié au commerce canadien et américain.

Transport intermodal

Systèmes de jonction intermodale

La partie terrestre du transport intermodal est désignée par les expressions suivantes :

trafic de jonction terrestre, soit l'acheminement des marchandises transportées sur un seul connaissement, par exemple d'Asie en Europe en passant par l'Amérique du Nord;

trafic de minijonction, soit le transport vers une ville portuaire sur la côte opposée;

trafic de microjonction, soit le transport entre un port et une destination située à l'intérieur des terres.

Désormais, les activités liées au transport intermodal sont intégrées au réseau de transport nord-américain et à l'économie mondiale. Les systèmes liés au transport intermodal exigent des alliances entre un certain nombre d'entreprises et d'autorités du secteur de la distribution : compagnies ferroviaires, entreprises de camionnage, compagnies de navigation, agents maritimes, ports, transitaires, courtiers en douane, exploitants de port et expéditeurs. Des services spécialisés de transport intermodal sont maintenant offerts dans la plupart des couloirs-clés du réseau nord-américain de transport.

Faits nouveaux en 1990

Service ferroviaire de conteneurs superposés

L'expansion récente des systèmes intermodaux est liée au changement le plus important à survenir dans le réseau ferroviaire intérieur depuis la conversion des locomotives à vapeur aux locomotives diesel, en l'occurrence la révolution du wagon à deux niveaux. Avec la conteneurisation, ce système a intégré les opérations de divers modes de transport et transformé les ports et terminaux en installations de transfert intermodal.

En 1990, les systèmes de jonction intermodale (encadré) ont continué de se développer. Des exploitants américains de services de transport intermodal ont étendu la desserte de leurs services de conteneurs superposés en dehors des principaux couloirs américains vers des marchés de deuxième et troisième niveaux, dont le Canada central.

Dans la plupart des cas, les systèmes de jonction intermodale qui desservent le Canada ont une chose en commun : la partie transport de surface est contrôlée par des compagnies de navigation desservant le marché nord-américain telle que American President Lines (APL), Sea-Land, « K » Line et Maersk. Ces lignes contrôlent le trajet suivi pour l'acheminement des marchandises, assurant le transport sur un seul connaissement depuis le point d'origine jusqu'à la destination, alliant transport maritime, chemin de fer et camionnage.

En coopération avec CN, un certain nombre de services ferroviaires de conteneurs superposés à partir des ports de la côte ouest américaine ont été prolongés jusqu'au Canada central.

Créée en 1986 par « K » Line pour gérer l'exploitation de services de conteneurs superposés, Rail-Bridge Corporation avait déjà étendu en 1988 son service Tacoma-Chicago jusqu'à Welland, près de Toronto, et à Montréal en 1989, assurant ainsi une liaison avec les marchés asiatiques. Rail-Bridge chargeait 35 wagons avec 350 EVP (unité ou conteneur équivalent de 20 pieds) par semaine à Tacoma, dont la majeure partie était destinée au Canada. En 1990, d'autres services concurrençant Rail-Bridge ont été prolongés pour rejoindre le Canada central.

Offert par Maersk, le service hebdomadaire de conteneurs superposés entre Tacoma et les États de l'est américain a été étendu jusqu'au Canada central. Il transporte des conteneurs en provenance d'Extrême-Orient via trois compagnies ferroviaires, soit Union Pacific, Chicago North Western, Norfolk Southern, ainsi que les lignes de CN. Maersk charge environ 15 wagons par semaine entre Tacoma et

Toronto-Montréal et exploite un service intérieur (É.-U.-Canada) sur cette même ligne.

Sea-Land Service a étendu son service hebdomadaire de conteneurs superposés entre Tacoma et Chicago jusqu'à Toronto et Montréal. Là encore, c'est CN qui assure la liaison ferroviaire au Canada.

Avec comme objectif d'obtenir une plus grande part des échanges croissants entre le Canada et les pays de la Ceinture du Pacifique, APL a inauguré en 1990 un service de conteneurs superposés reliant la côte ouest des États-Unis (Los Angeles, Seattle et Oakland) directement à Toronto et Montréal. Elle concurrence directement les services de Maersk, de « K » Line et de Sea-Land. Le service hebdomadaire d'APL utilise également pour le transport des conteneurs les voies d'Union Pacific, de Norfolk Southern et de CN.

CN a rétabli entre Vancouver et Toronto un service ferroviaire à conteneurs superposés pour répondre aux besoins de la ligne OOCL.

Vers la fin de 1990, CN a rétabli son service ferroviaire de conteneurs superposés entre Vancouver et Toronto. Il s'agit d'un service semblable à celui qui a été implanté puis abandonné en 1989. Au lieu de l'offrir à toute la clientèle comme il l'avait fait antérieurement, CN opère ce service pour un seul client, la ligne OOCL, qui garantit le volume de trafic. Pour le transport des conteneurs d'Asie, ce service hebdomadaire aller-retour concurrence les services déjà mentionnés qui sont offerts à partir de Seattle/Tacoma.

La participation de CN à ces systèmes de transport intermodal reflète sa décision de jouer le rôle de grossiste, et non de détaillant, auprès des compagnies de navigation transpacifique. En d'autres termes, CN vend la capacité du train lui-même, la réservant aux besoins d'un seul client. CP Rail vend toujours ses services au détail, chargeant les conteneurs de différentes compagnies de navigation à bord d'un même train.

Acquisitions et affiliations

L'acquisition du réseau ferroviaire de D&H a donné au réseau de CP Rail l'accès aux installations de transport intermodal de la côte est des États-Unis.

En 1990, CP Rail a fait l'acquisition de la compagnie ferroviaire D&H. Il s'agit d'une compagnie ferroviaire américaine dont la ligne s'étend de la frontière du Canada jusqu'à Nineveh, dans l'État de New York, où elle bifurque vers Binghampton et Buffalo d'une part, et vers Washington, Philadelphie et les ports de New York et du New Jersey d'autre part. Cette acquisition a été rendue possible par un accord avec Conrail sur les conditions régissant tous les droits de circulation de D&H sur ses lignes, y compris le droit de desservir le terminal d'Oak Island, adjacent à la gare de triage d'Oak Island et principale installation de transport intermodal de Conrail dans les ports de New York et du New Jersey, ainsi que les nouvelles installations intermodales construites à Philadelphie. Ainsi, le port de Philadelphie est devenu le seul port de la côte est desservi par trois grands réseaux ferroviaires : Conrail, CSX Transportation et CP Rail. L'accord prévoit également un raccordement direct entre les voies de CP Rail et de D&H au moyen des voies de Conrail entre Buffalo et Niagara Falls, dans l'État de New York.

L'acquisition de D&H accentue l'expansion de CP Rail aux États-Unis et ouvre des débouchés dans la région populeuse du nord-est américain. Ainsi, Canada Maritime, une compagnie de navigation appartenant en partie au Canadien Pacifique et desservant le port de Montréal, peut maintenant desservir cette région des États-Unis non seulement par camionnage, mais aussi par la compagnie ferroviaire D&H. Le tout ouvre la possibilité pour Canada Maritime d'abaisser ses coûts, d'étendre sa région de desserte et d'attirer le trafic additionnel nécessaire pour remplir ses nouveaux navires plus grands.

En 1990, les besoins grandissants des expéditeurs en services de transport intermodal porte à porte, ou rampe de chargement à rampe de chargement, ont suscité la formation d'alliances inédites dans le transport, l'ajout de nouveaux liens intermodaux ou la modification des services existants de transport intermodal.

Division de CP Trucks, Highland Transport a assuré la liaison entre le centre de distribution de conteneurs de Toronto et New York.

Au Canada :

- un lien intermodal entre le centre de distribution de conteneurs du port de Toronto et New York a été annoncé par Highland Transport, division de CP Trucks;
- Cast, une compagnie de navigation utilisant des conteneurs, a décidé d'opter pour le camionnage pour la plupart de ses besoins de transport de surface dans le couloir achalandé Montréal-Toronto, ce qui s'est révélé une perte de trafic pour CP Rail.

Aux États-Unis :

- un nouveau service de transport intermodal pour les charges partielles de camion, connu sous le nom de Sea-Land Express, a été offert aux expéditeurs acheminant des marchandises d'Asie vers le marché californien. Sea-Land Service Inc., d'Edison, au New Jersey, s'est alliée à Industrial Freight System Inc., une importante entreprise privée de Californie spécialisée dans le transport de lots brisés par camion. Ce service permet l'expédition de marchandises sur des navires qui assurent des liaisons régulières, le dédouanement et la distribution sur tout le territoire de l'État avec un seul connaissement;

J.B. Hunt et Santa Fe ont inauguré un service commun de transport intermodal.

- l'un des principaux transporteurs par camion reconnu pour son service de qualité, J.B. Hunt Transport Inc., et Atchison, Topeka & Santa Fe Railway ont établi un lien entre leurs services informatiques et uni leurs efforts dans une entreprise commune de transport intermodal, Quantum. Ce service, offert dans le couloir Chicago-Los Angeles pour le transport de marchandises acheminées par camion sur de longues distances, est mis en marché par J.B. Hunt, seul point de contact entre l'expéditeur et Quantum. La pénurie de chauffeurs s'est avéré un facteur important menant à cette initiative de J.B. Hunt;
- Hub Group Inc., une entreprise établie à Chicago et qui sert d'agent aux expéditeurs, a inauguré un service de transport intermodal de porte à porte et de rampe de chargement à rampe de chargement, nommé Bantam, avec Atchison, Topeka & Santa Fe Railway entre Los Angeles et Chicago et Detroit.

Bien qu'elles ne soient pas toujours fructueuses, les affiliations entre camionneurs et compagnies ferroviaires semblent faire partie intégrante des stratégies des transporteurs aux États-Unis alors que ce type d'association est moins fréquent au Canada. La relation intermodale qui s'est établie entre les camionneurs et les compagnies ferroviaires est liée au poids et à la dimension des véhicules autorisés sur le réseau routier.

Investissements dans le transport intermodal en 1990

Compte tenu de l'accroissement du trafic de conteneurs, la participation de CN à divers services de transport intermodal a nécessité la modernisation de ses terminaux de Brampton et de Montréal. La somme de 15 millions de dollars a été dépensée pour l'achat d'équipement en vue de l'implantation d'un service de transport intérieur de conteneurs superposés entre Moncton, Montréal et Toronto. CN a également étendu son service Laser entre Toronto et l'ouest du Canada.

En 1990, les deux grandes compagnies ferroviaires canadiennes ont fait d'importants investissements liés au transport intermodal.

CN a annoncé son intention d'acheter 500 conteneurs d'aluminium construits au Canada afin de transporter des marchandises qui, présentement, sont acheminées exclusivement pour les longues distances dans des remorques de camion placées sur des wagons-plats de chemin de fer. Cette décision s'inscrit dans le plan du transporteur visant à acheminer, d'ici au milieu de la décennie, la plus grande partie de son trafic intermodal intérieur par conteneur. CN a aussi pris livraison de 100 nouveaux wagons capables de transporter des conteneurs sur deux niveaux ou des remorques d'une longueur de 53 pieds.

Entre la frontière américaine et Toronto et Montréal, CN doit relever les hauteurs libres sur ses lignes afin que les trains puissent transporter en superposition deux grands conteneurs utilisés dans les services intérieurs au lieu d'un petit et d'un grand, comme c'est le cas en ce moment. CN fait également des investissements pour relever les hauteurs libres dans le couloir Montréal-Moncton.

La construction du terminal intermodal de CP Rail à Vaughan, près de Toronto, a débuté en 1990 et devrait s'achever en 1991. La compagnie a aussi établi des installations intermodales à Detroit.

Outre ces investissements des compagnies ferroviaires dans le transport intermodal, certains exploitants de terminaux portuaires ont aussi acheté des ponts-portiques et du matériel connexe. Ils ont aussi fait l'acquisition de terrains supplémentaires pour les lignes d'accostage et développer de nouveaux systèmes d'échange électronique de données et de logistique pour contrôler tous les mouvements de trafic intermodal, y compris le registre de cargaison, la documentation et le contrôle des coûts.

Développement de la technologie du transport intermodal

En 1990, de nouvelles technologies rail-route ont été mises à l'essai.

En Saskatchewan, les essais ont débuté en 1990 sur un véhicule rail-route pour les courts trajets ferroviaires à faible volume. Le véhicule de traction est un tracteur routier modifié, doté de roues rétractables, capable de rouler sur la route et sur des voies ferrées à écartement normal. Il peut tirer jusqu'à huit wagons-trémies chargés de grain.

M.O.Q. est en train de développer une technologie similaire à celle utilisée pour le service RoadRailer aux États-Unis. Cette nouvelle technologie permettra le transfert de remorques des camions sur le rail et vice-versa par l'utilisation de bogies placés entre les remorques. Ce système comprend aussi un poste de commande à la place de la locomotive qui permet de surveiller la propulsion du train par des unités motrices intégralement automatisées, disposées environ à toutes les 10 remorques.

Services de transport intermodal

Point de vue des expéditeurs

D'après l'enquête menée par l'Office auprès des expéditeurs, ces derniers ont eu recours davantage aux services de transport intermodal dans les secteurs d'activité suivants : produits alimentaires, produits chimiques et leurs dérivés, produits métalliques ouvrés, papiers et produits connexes, commerce de gros, produits de plastique, produits électriques et électroniques.

En 1990, les expéditeurs ont signalé des augmentations moyennes du prix unitaire du transport intermodal variant entre 1,5 p. 100 pour les services intérieurs et 2 p. 100 pour les services internationaux. Pour les services transfrontaliers, l'augmentation moyenne a été de 1,7 p. 100.

En 1990, les expéditeurs ont noté une amélioration des services intérieurs et transfrontaliers de transport intermodal.

Environ 13 p. 100 des expéditeurs utilisant des services de transport intermodal ont fait état d'une modification du volume de leur trafic intermodal en 1990, laquelle est attribuable aux conditions offertes par les transporteurs canadiens, incluant des variations marginales dans les prix du transport intermodal. Près de 80 p. 100 de ceux soutenant avoir modifié le volume de leur trafic intermodal en raison des conditions du service de transport intermodal ont déclaré que ce volume avait augmenté. De ce groupe, un cinquième était des expéditeurs du Canada atlantique.

Les améliorations signalées dans les services intermodaux portent surtout sur les services intérieurs et transfrontaliers. La fréquence et la fiabilité du service, de même que la coopération des transporteurs et la qualité du service, sont au nombre des critères de service pour lesquels un nombre appréciable d'expéditeurs ont signalé une amélioration.

Point de vue des exploitants de terminaux portuaires

Les combinaisons tarif/service proposées par chaque transporteur dictent le choix des modes de transport pour la cueillette et la livraison aux terminaux portuaires.

Les exploitants des terminaux portuaires représentent des atouts importants dans les systèmes de transport intermodal. Le succès de leurs activités dépend de leur capacité à coordonner leurs opérations en tenant compte du déroulement de toutes les autres activités de nature logistique intervenant dans le transport des marchandises, depuis le lieu de production jusqu'au point où se manifeste la demande ou jusqu'au consommateur.

Le choix des modes de transport à utiliser est dicté par les combinaisons tarif/service pouvant être offert par chaque transporteur. Comme le camionnage est plus compétitif à cet égard, il semble y avoir une tendance vers une préférence pour le camion au train pour certains types de trafic. Les exploitants des terminaux portuaires sont conscients de leur importance stratégique pour le commerce extérieur des expéditeurs. Parallèlement, les échanges commerciaux du Canada dépendent de la compétitivité et de la performance des liens intermodaux essentiels. Aux yeux de certains exploitants, les dispositions sur l'interconnexion entre compagnies ferroviaires ne permettent pas une vraie concurrence entre celles-ci, et ils préféreraient une politique de libre accès aux installations portuaires afin d'améliorer la compétitivité du réseau portuaire canadien.

Sur la côte ouest, un certain nombre d'exploitants ont parlé des problèmes de relations de travail éprouvés par CN pendant une partie de l'année et qui ont ralenti les services ferroviaires à destination et en provenance de leurs installations. Ils ont aussi évoqué, lors des périodes de pointe, les difficultés que suscite l'interconnexion des wagons d'autres compagnies ferroviaires vers leurs installations. Les conditions négociées dans les contrats confidentiels, les limites des zones d'interconnexion et l'utilisation conjointe des voies sont autant de nouvelles dispositions ayant une incidence sur les opérations des terminaux portuaires. L'évaluation globale faite par les exploitants de terminaux portuaires des divers services de transport à destination et en provenance de leurs installations ne diffère guère de celle effectuée par les expéditeurs. Les meilleures cotes vont au camionnage et aux compagnies de navigation. Le camionnage obtient une note élevée pour tous les critères de service tandis que les compagnies ferroviaires obtiennent d'un certain nombre d'exploitants des résultats médiocres pour certains critères comme l'interconnexion, la fiabilité et le temps de transit.

Trafic intermodal

Expéditeurs

Parmi les expéditeurs rejoints par l'enquête, 40 p. 100 d'entre eux font appel aux services de transport intermodal pour en moyenne 16 p. 100 de leur trafic.

Pour le transport intérieur et transfrontalier, les expéditeurs ayant fait affaire directement avec les transporteurs ont obtenu de meilleurs tarifs pour le transport intermodal.

Pour le transport intérieur, les deux tiers des expéditeurs disent avoir traité directement avec les transporteurs pour voir aux dispositions sous-jacents à leurs besoins de transport intermodal, mais le tiers d'entre eux ont aussi fait appel à des intermédiaires. Quant au transport transfrontalier, 54 p. 100 des expéditeurs ont traité directement avec les transporteurs, et la moitié d'entre eux ont aussi traité avec des intermédiaires. La situation est bien différente pour le transport international, car la majorité des expéditeurs se fient à des intermédiaires.

Les expéditeurs affirmant avoir traité directement avec les transporteurs déclarent confier aux services de transport intermodal une plus grande partie de leur trafic que ce n'est le cas pour ceux qui s'en remettent à des intermédiaires.

En 1990, les expéditeurs qui ont augmenté leur trafic intermodal déclarent des hausses moyennes de tarif inférieures à celles des expéditeurs qui ont simplement maintenu ou diminué le volume de ce trafic, peu importe le service, qu'il soit intérieur, transfrontalier ou international.

Compagnies ferroviaires

Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires a chuté en 1990.

Dans l'ensemble, le volume du trafic intermodal des compagnies ferroviaires en 1990, soit 12,6 millions de tonnes, a été inférieur de 3,1 p. 100 à celui de 1989, ce qui est une baisse marquée étant donné l'accroissement rapporté pour l'ensemble du trafic ferroviaire. Ce fléchissement du trafic intermodal est attribuable à la diminution enregistrée dans le transport de conteneurs et de remorques sur wagon-plat par CN ainsi que dans le transport de remorques sur wagon-plat par CP Rail. Au sujet de cette dernière compagnie, elle a réussi à accroître en 1990 son trafic de conteneurs liés au commerce international (exportations et importations), en transportant environ 300 000 tonnes de plus qu'en 1989.

L'importance relative du trafic intermodal dans le trafic total des deux grandes compagnies ferroviaires a diminué légèrement de 1989 à 1990. En effet, la proportion est passée de 7 p. 100 en 1989 à 6,8 p. 100 en 1990. Étant donné que 70 p. 100 du trafic intermodal des compagnies ferroviaires est acheminé dans des conteneurs, surtout réservés au transport de produits ouvrés, la récession et son incidence sur le secteur de la fabrication sont les grandes causes de la diminution de ce type de trafic.

Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires en provenance et à destination du Canada atlantique a augmenté.

Les changements de volume du trafic intermodal des compagnies ferroviaires ont varié d'une région à l'autre. Ainsi, le Canada atlantique, comme point d'origine du trafic intermodal, a signalé la plus forte augmentation par rapport à 1989, les seules autres augmentations étant enregistrées en Saskatchewan ainsi que dans les importations transitant par la côte ouest. Comme points de destination, l'Alberta, la Saskatchewan, le Québec et le Canada atlantique ont enregistré en 1990 un accroissement du trafic intermodal ferroviaire; il y a eu aussi augmentation du volume attribuable aux exportations. Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires canadiennes, à destination et en provenance des États-Unis, a diminué de 1989 à 1990, le tout s'expliquant par la performance de l'économie américaine et l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Entreprises de camionnage

Parmi les transporteurs routiers qui ont participé au programme d'entrevues de l'Office, 53 p. 100 ont déclaré avoir des activités liées au transport intermodal, surtout des transporteurs de marchandises générales en charges complètes ou lots brisés. La moitié de ceux qui ont dit s'occuper de transport intermodal sont des petits transporteurs, le tiers sont des grandes entreprises, les transporteurs de taille moyenne représentant le reste.

La plupart des entreprises de camionnage ont déclaré avoir acheminé du trafic intermodal pour équilibrer l'utilisation de leur parc de remorques.

Invités à comparer le volume de leur trafic intermodal en 1989 et en 1990, 35 p. 100 des transporteurs ont signalé une augmentation, 30 p. 100 une diminution, tandis que les autres estimaient que leur trafic n'avait guère changé d'une année à l'autre. Les augmentations ont été signalées surtout par les transporteurs établis dans le Canada atlantique, mais également par des transporteurs de toutes les autres régions. En majorité, ce sont des grandes et des petites entreprises qui ont signalé une augmentation entre 1989 et 1990. Cependant, au Québec et en Ontario, les groupes possédant des parcs de plus de 500 tracteurs ou de moins de 50 tracteurs ont rapporté une diminution du trafic.

Exception faite de quelques petites et moyennes entreprises, le transport intermodal a rapporté aux transporteurs moins de 10 p. 100 de leurs recettes d'exploitation.

La plupart des entreprises de camionnage offrant un service intermodal ont dit accepter ce genre de trafic pour équilibrer l'utilisation de leur parc de remorques. Les camionneurs qui s'occupent activement de transport intermodal ont déployé de grands efforts pour attirer ce type de trafic, mais seulement pour le trafic qui cadre bien avec leurs activités. Certains transporteurs ont expliqué leur participation au transport intermodal par la faiblesse des tarifs ferroviaires pour services de ferroutage.

Ports

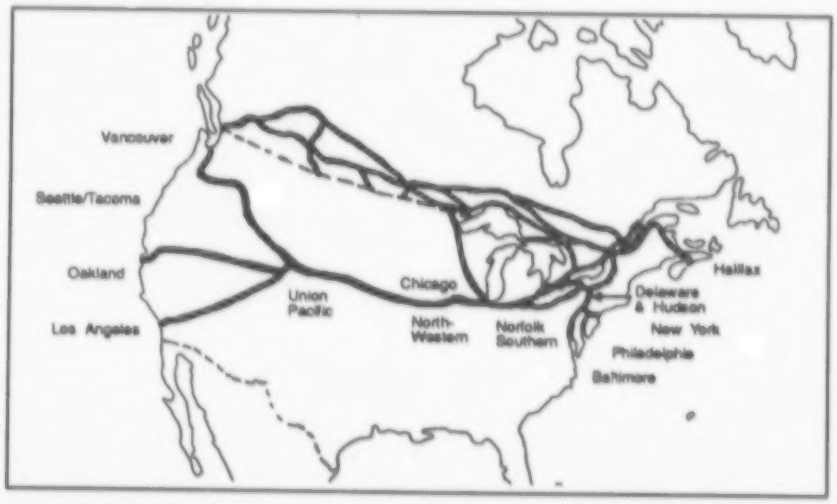
Le trafic conteneurisé acheminé par les ports canadiens a atteint un nouveau sommet en 1990.

Par rapport à 1989, le volume total des marchandises manutentionnées dans les ports canadiens a augmenté en 1990 dans les catégories suivantes : vrac solide et liquide, grain et trafic conteneurisé. Le tonnage de ce dernier a augmenté de 3,8 p. 100, atteignant un sommet sans précédent de 12,9 millions de tonnes. Vancouver, Montréal et Halifax, les trois plus grands ports canadiens qui manutentionnent les conteneurs, ont tous vu augmenter le tonnage de leur trafic de conteneurs en 1990 avec des hausses respectives de 2,4, 7,4 et 0,5 p. 100. Évalué en EVP, le trafic a augmenté globalement de 3,6 p. 100. Il y a eu cependant une baisse de 2 p. 100 à Halifax.

Concurrence

Les initiatives de transport par conteneurs superposés ont créé sur le marché l'émergence d'une nouvelle force concurrentielle.

Les nouveaux services de conteneurs superposés ajoutent une autre source de concurrence sur le marché. Ces services, qui réduisent le temps de transit et pratiquent des tarifs compétitifs par rapport à ceux du camionnage et des services ferroviaires classiques, ont avivé la concurrence entre les ports nord-américains. Avec le transbordement de conteneurs des navires sur les services ferroviaires de conteneurs superposés, une partie importante du trafic, qui suivait antérieurement un trajet par le canal de Panama et les ports de l'Atlantique, a été détournée vers les ports de l'Ouest avec une portion du trajet faite par transport de surface. La baisse d'activité dans les ports de la côte est qui en a résulté a amené ces derniers à se disputer plus âprement le trafic restant.



La carte indique les itinéraires des services de conteneurs superposés entre la côte ouest des États-Unis et le Canada central, les principales lignes des deux grandes compagnies ferroviaires canadiennes et le réseau D&H. Elle ne représente qu'une infime partie du réseau ferroviaire américain, extrêmement complexe, qui a beaucoup d'autres points de contact avec le réseau canadien. Pourtant, cette illustration simplifiée montre d'importants couloirs utilisés pour l'acheminement de trafic conteneurisé Canada/É.-U., tant intérieur qu'international.

Les décisions prises récemment par les compagnies ferroviaires canadiennes et américaines, soit conteneurs superposés, acquisitions et investissements, sont autant

d'initiatives pour se positionner face à une éminente intégration complète du marché nord-américain. Les répercussions sur la concurrence de ces services de conteneurs superposés, mentionnées précédemment, sont très étendues. Tous ces services, conçus pour acheminer les marchandises provenant d'Extrême-Orient, doivent avoir des charges de retour pour assurer leur rentabilité. Il peut s'agir de trafic ferroviaire intérieur ou transfrontalier, mais aussi de trafic relié aux échanges canadiens ou américains avec le reste du monde. Ces nouvelles stratégies ferroviaires élaborées par les compagnies de navigation de transport de conteneurs ont brouillé les distinctions traditionnelles entre fret intérieur, transfrontalier et international.

Pendant des années, une capacité excessive sur plusieurs routes maritimes a empêché les compagnies de navigation de transmettre leurs augmentations de frais dans leur structure tarifaire. Nombre de ces compagnies achètent des navires plus gros pour réduire leurs frais d'exploitation, mais l'utilisation de ces bâtiments se traduit souvent par un nombre plus restreint de ports d'escale. Cette réalité a pour conséquence d'aviver la concurrence entre les ports qui se disputent la clientèle de ces navires.

La Commission de développement du port de Halifax-Dartmouth estime que la liaison D&H risque de faire perdre du trafic à Halifax au profit des ports américains.

La Commission de développement du port de Halifax-Dartmouth a exprimé la crainte que l'acquisition de D&H par CP Rail ne fasse perdre du trafic à Halifax au profit des ports américains de la côte est. L'administration portuaire de Montréal a souligné que le coût du transport ferroviaire entre Montréal et les marchés du Midwest américain était plus élevé que le coût du transport à partir des ports américains. Puisque les frais de transport de surface représentent jusqu'à 50 p. 100 des coûts de transport intermodal entre l'Amérique du Nord et l'Europe, les ports américains peuvent détenir un avantage sur leurs concurrents canadiens pour la partie terrestre du transport. Cet avantage mérite qu'on s'y attarde en fonction de l'observation faite par les compagnies ferroviaires canadiennes sur leur charge fiscale plus lourde que celle des compagnies américaines.

La menace que représente l'expansion de CP Rail aux États-Unis pour les ports de Montréal et d'Halifax est liée à la compétitivité comparative des systèmes intermodaux des ports canadiens par rapport à ceux des concurrents américains. Avant l'acquisition de D&H, CP Rail avait conclu un accord d'interconnexion avec Conrail visant à augmenter le trafic dans le couloir Montréal-New York.

La compétitivité des différents itinéraires possibles pour le transport des marchandises canadiennes et/ou américaines est dictée par un certain nombre de facteurs, dont l'emplacement, les installations, l'accès maritime et terrestre, l'efficacité, les coûts comparatifs de quayage et de manutention des différents ports, le matériel utilisé, les campagnes de commercialisation, le taux de change, le temps de transit total (y compris le temps d'escale du navire) et les frais de transport terrestre. D'autres éléments interviennent également sur la compétitivité : activités physiques et de recherches d'information nécessaires pour la distribution, la réception ou l'échange des marchandises et des denrées, notamment l'assemblage du fret, l'emballage, la constitution des unités, l'entreposage, la manutention et l'inspection.

Dans les services de transport intermodal, il faut envisager la concurrence dans un contexte de globalisation. La concurrence évolue, passant d'une concurrence entre entreprises de transport dans un mode donné à une autre vers des systèmes intégrés de transport, qui utilisent diverses combinaisons de services de transport pour mieux répondre aux besoins des expéditeurs. Pour ces derniers, le résultat final a été décrit en ces termes par plus d'un intéressé : la qualité du service offert est liée à l'importance de la concurrence prévalant.

LA SÉCURITÉ

Faits saillants de 1990

Victimes d'accidents mortels

Les données de 1990 sur la sécurité révèlent une diminution du nombre de victimes d'accidents mortels dans les services aériens, ferroviaires et maritimes. Les données ayant trait à la sécurité dans les services de camionnage n'étaient pas disponibles.

Accidents

Les grands transporteurs aériens n'ont eu à signaler aucun accident en 1990. Le nombre d'accidents de train a baissé au Canada atlantique, au Québec, au Manitoba et en Alberta. Quant aux accidents dans le transport par eau, il y a eu, dans l'ensemble du pays, une diminution de 5 p. 100.

Code national de sécurité

À la fin de l'année, toutes les normes du Code national de sécurité entraient en vigueur au Québec et en Alberta. Dans les autres provinces, les normes qui ne sont pas encore en vigueur devraient être en place vers le milieu de 1991.

Comme le précise la *LTN 1987*, la sécurité est l'un des principaux objectifs de la Politique nationale des transports. Comme l'Office doit effectuer son examen en tenant compte de cette politique, la présente section contient un bref aperçu de l'information de 1990 ayant trait à la sécurité dans les transports.

Services aériens

Chez les transporteurs aériens commerciaux, le nombre d'accidents, d'accidents mortels et de victimes d'accidents mortels a été à la baisse en 1990.

Les éléments relatifs à la sécurité du transport aérien au Canada sont régis principalement par la *Loi sur l'aéronautique*, remaniée en profondeur en 1985 afin d'assurer le maintien de normes élevées de sécurité. En outre, la *Loi de 1989 sur le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport et la sécurité des transports* a établi un nouvel organisme, le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, chargé de faire enquête sur tous les incidents de transport et de faire des recommandations en matière de sécurité.

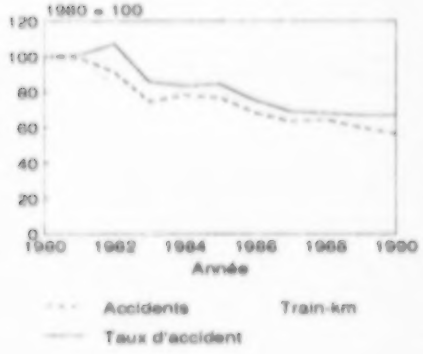
Selon les données statistiques préliminaires de 1990 établies par le Bureau canadien d'enquête, le nombre d'accidents, mortels ou non, mettant en cause des avions commerciaux immatriculés au Canada et le nombre de victimes d'accidents mortels ont diminué en 1990 par rapport à 1989. Pour la deuxième année consécutive, les grands transporteurs, Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, n'ont eu aucun accident au cours de 1990, pas plus que d'accidents mortels pour la septième année consécutive.

La forte diminution du nombre de victimes d'accidents mortels enregistré en 1990 par rapport à 1989 s'explique par l'accident survenu en mars 1989 à Dryden, en Ontario, et au cours duquel 24 personnes ont perdu la vie. Même en excluant les victimes de cet accident, la diminution du nombre des victimes entre 1989 et 1990 aurait tout de même été appréciable.

La législation canadienne exige que soient signalés certains types d'« incidents » qui ne sont pas considérés comme des accidents. Un peu plus de 600 ont été signalés au cours de chacune des trois dernières années.

Services ferroviaires

GRAPHIQUE 8.1
Taux d'accidents ferroviaires - accidents par train-km



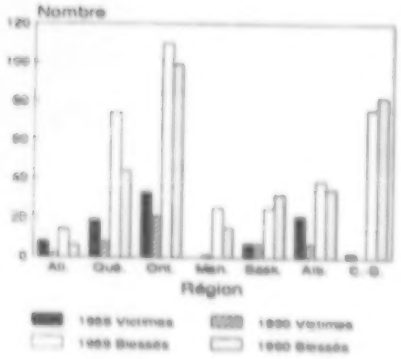
La sécurité ferroviaire au Canada relève de Transports Canada.

Selon les données préliminaires pour 1990 du Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, le nombre total d'accidents ferroviaires (collisions, déraillements et aux passages à niveau) a diminué de 5,4 p. 100. La réduction de 18,6 p. 100 des accidents aux passages à niveau et de 11,6 p. 100 des accidents sur la voie principale sont les principaux facteurs qui expliquent la baisse. Par contre, les accidents dans les gares ont augmenté de 26,9 p. 100.

Selon les estimations, le nombre de train-kilomètres parcourus en 1990 aurait diminué de 5,9 p. 100 par rapport à 1989. Donc, malgré une baisse du nombre d'accidents, en chiffres absolus, le taux d'accidents par million de train-kilomètres est demeuré le même que celui observé en 1989, soit 6,5. Sur une période de dix ans, le graphique 8.1 illustre la tendance du taux d'accidents ferroviaires par train-kilomètre. Bien que le nombre d'accidents soit à la baisse, le taux d'accidents est demeuré relativement constant depuis 1987.

Le nombre de victimes d'accidents ferroviaires mortels a été beaucoup plus faible.

GRAPHIQUE 8.2
Pertes de vie et blessés par région dans le transport ferroviaire



En 1990, 46 personnes ont perdu la vie lors d'accidents ferroviaires mortels, ce qui est inférieur aux 90 victimes dénombrées en 1989. Toutes ces pertes de vie se sont produites à des passages à niveau. Le nombre de personnes blessées lors d'accidents ferroviaires a été inférieur de 13,8 p. 100 aux chiffres de 1989, baisse qui s'explique par une diminution de 87 du nombre de personnes blessées à des passages à niveau. Par contre, cette diminution a été quelque peu freinée par une augmentation du nombre de blessés, soit 37 de plus, lors des collisions et des déraillements sur la voie principale (graphique 8.2).

Les accidents ferroviaires ont été moins nombreux dans quatre des sept régions : Canada atlantique, Québec, Manitoba et Alberta. S'ils ont augmenté dans les trois autres régions, cette hausse ne s'est pas traduite par une augmentation du nombre de victimes d'accidents mortels. En guise d'exemple, en Ontario, même s'il y a eu 3,2 p. 100 d'accidents de plus, le nombre de victimes d'accidents mortels a diminué du tiers. Le Manitoba est la seule région où il y a eu une augmentation car il y a eu une victime d'accident ferroviaire en 1990. Les deux autres régions, soit la Saskatchewan et la Colombie-Britannique, ont rapporté une augmentation à la fois du nombre d'accidents et de blessés. En Saskatchewan, cette évolution est imputable à une augmentation du nombre de blessés aux passages à niveau, tandis qu'en Colombie-Britannique, il y a eu davantage de personnes blessées lors de collisions et de déraillements sur la voie principale. D'ailleurs, les blessés dénombrés en Colombie-Britannique représentent 80 p. 100 du total national.

Services de camionnage

La *LTR* exige de Transports Canada une étude annuelle qui rend compte des progrès accomplis dans l'application des règles et des normes de sécurité routière et des tendances observées dans les accidents de la route mettant en cause des véhicules exploités par des entreprises extra-provinciales.

L'application d'un code national de sécurité uniforme est un élément-clé de cette loi. Dans quelques territoires ou provinces, l'application de certaines de ces normes a été considérablement retardé, mais le Code devrait être en place intégralement d'ici juin 1991. Le tableau de la page suivante montre l'avancement de l'application du Code dans chaque province et territoire à la fin de 1990.

Étant donné les écarts qui subsistaient en matière d'application en Alberta et en Saskatchewan, la réglementation sur les heures de service demeurait litigieuse. Mais, en fin d'année, une solution négociée d'ordre administratif entre le gouvernement fédéral et ces deux provinces a assuré l'application uniforme de la réglementation fédérale partout au Canada.

Il est impossible de faire une analyse des tendances, des données statistiques comparables n'étant pas disponibles, mais on peut formuler quelques observations fondées sur les données recueillies de 1986 à 1988.

Les chiffres révèlent une augmentation constante du nombre de camions porteurs en cause dans des accidents mortels, puisque, entre 1986 et 1988, la proportion est passée de 2,5 à 3,5 p. 100. C'est presque uniquement dans les trois plus grandes provinces, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, qu'on relève une augmentation du nombre de camions lourds en cause dans tous les types d'accident. Fait à noter, l'augmentation est particulièrement flagrante dans le cas des camions ordinaires alors qu'elle est moins forte pour les semi-remorques.

En fin d'année, les normes du Code national de sécurité étaient entrées en vigueur intégralement au Québec et en Alberta.

Normes du Code national de sécurité : Application à la fin de 1990

Norme et description	Territoires d'application
Profil des conducteurs et des transporteurs : identification et dossier de sécurité	T.-N., Î.-P.-É., Qué., Ont., Sask., Alb., C.-B., Yuk., Man. (profil des conducteurs)
Classification des permis de conduire : permis au conducteur prévu pour le type de véhicule utilisé	les 12 provinces et territoires
ASVC : Alliance pour la sécurité des véhicules commerciaux, contrôle routier du conducteur et du véhicule	les 12 provinces et territoires
Formation des examinateurs : normes pour les examinateurs de conducteurs	les 12 provinces et territoires
Vérification des installations : dossiers des transporteurs devant faire l'objet de contrôles au terminus.	T.-N., N.-É., Qué., Ont., Sask., Alb., T.N.-O. Yuk.
Premiers soins : cours de base donné aux conducteurs (excl. Sask. et Qué.)	les 12 provinces et territoires sauf le Yukon
Examens de conformité : conformité des demandeurs et des transporteurs aux critères d'aptitudes	Î.-P.-É., N.-É., N.-B., Qué., Ont., Sask., Alb., C.-B., Yuk.
Heures de service : restriction des heures de conduite	T.-N., Î.-P.-É., N.-É., N.-B., Qué., Ont., Man., Alb.
Épreuves de connaissance : pour chaque catégorie de permis de conduire	les 12 provinces et territoires
Sécurité et arrimage des charges : exigences pour l'arrimage des marchandises	les 12 provinces et territoires sauf Î.-P.-É., Man., Sask.
Normes médicales : normes minimales pour les conducteurs, avec examens périodiques	les 12 provinces et territoires
Autocertification : formation donnée aux conducteurs par le transporteur (excl. T.-N., Î.-P.-É. et T.N.-O.)	N.-É., N.-B*., Qué., Ont., Man., Sask., Alb., C.-B.
Permis de conduire unique : un conducteur ne peut détenir qu'un seul permis canadien	les 12 provinces et territoires
Suspension : critères prévus pour la suspension immédiate du permis de conduire durant 24 heures (excl. Ont., N.-É. et Î.-P.-É.) (aucune décision en Sask. et à T.-N.)	N.-B., Qué.*, Man., Alb., T.N.-O.
Entretien des véhicules : critères minimums d'entretien des composantes du véhicule	T.-N., Qué., Ont., Man., Sask., Alb., C.-B., Yuk., T.N.-O
Ronde de vérification : inspection par le conducteur du véhicule avant et après l'utilisation (aucun document exigé en Alb.)	T.-N., Î.-P.-É., N.-É., Qué., Ont., Alb., Yuk.
Échanges interprovinciaux de dossiers (EID) : une liaison informatique permettant d'échanger des renseignements sur le profil des conducteurs et des transporteurs. Sans être une norme du Code national de sécurité, les EID sont un moyen indispensable pour contrôler la sécurité. Ils sont inclus dans les critères de financement conclues au titre du Code.	les12 provinces et territoires

* partiellement en vigueur

Le nombre des accidents mettant en cause des camions lourds a augmenté légèrement entre 1986 et 1988.

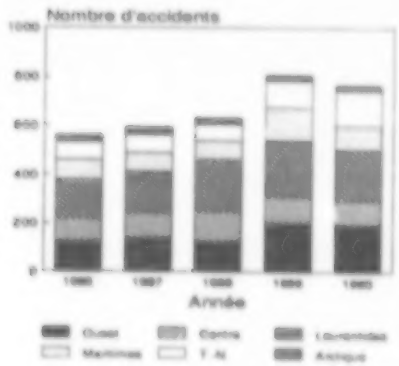
Le nombre de semi-remorques en cause dans des accidents mortels a augmenté légèrement entre 1986 et 1988, mais la proportion est restée relativement stable, à 5,8 p. 100 du nombre total d'accidents. Pour les autres types d'accidents mettant en cause des semi-remorques, pendant la même période, la proportion est également demeurée assez constante. Sur le total, les accidents causant des blessures ont représenté 1,2 p. 100 et ceux qui ont causé des dommages matériels seulement, 5,8 p. 100.

Services de transport par eau

Les statistiques sur les accidents dans le transport par eau sont demeurées pratiquement inchangées.

En 1990, les statistiques du Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport démontrent que les accidents de navigation ont diminué de 5 p. 100. Toutefois, une augmentation du nombre d'accidents dans le secteur du transport par eau a été signalée dans les régions de l'Ouest et de Terre-Neuve.

GRAPHIQUE 8.3
Pertes de vie et blessés par région dans le transport maritime



Note : Ne tient pas compte des bateaux de pêche

Bien que, pour l'ensemble du Canada, le nombre total d'accidents dans les services de navigation mettant des personnes en cause ait diminué de 3 p. 100 par rapport à 1989, une augmentation a été notée dans les régions du centre des Laurentides, de Terre-Neuve et de l'Arctique. Cependant, ces données sont préliminaires.

Les accidents maritimes ont fait moins de victimes en 1990 qu'en 1989, mais davantage qu'en 1986, 1987 et 1988. Bien qu'il n'y ait eu aucune victime, ni en 1989 ni en 1990, dans les opérations de réapprovisionnement de l'Arctique, un transporteur chargé des services de réapprovisionnement par eau sur le lac Athabasca a signalé une perte de vie en 1990.

Ni la promulgation de la *LTN 1987* et de la *LDCM*, ni l'abrogation de la *Loi sur les transports* n'ont modifié les dispositions en matière de sécurité inscrites dans la *Loi sur la marine marchande du Canada*, la *Loi sur la prévention de la pollution des eaux arctiques* et la *Loi sur le transport des marchandises dangereuses*, lois dont l'application relève de Transports Canada.

L'EMPLOI

Faits saillants de 1990

Niveau d'emploi

En 1990, le nombre moyen d'employés dans le camionnage ainsi que dans le transport ferroviaire et maritime a diminué.

Rémunérations

Dans le secteur du transport, c'est le camionnage qui a connu la plus faible augmentation annuelle moyenne des rémunérations hebdomadaires. Dans le transport ferroviaire et aérien, les hausses salariales ont été supérieures au taux d'inflation.

Règlements salariaux

En 1990, exception faite du règlement signé par BC Rail, aucun règlement salarial important dans le secteur du transport n'a donné lieu à des affrontements entre les employeurs et les syndicats. Avec une augmentation annuelle de 7,5 p. 100, c'est le règlement conclu par BC Rail qui a été le plus généreux. La hausse de 2 p. 100 obtenue par les conducteurs de locomotives des services de manœuvre et de desserte aux terminaux chez VIA Rail a été la plus faible.

Grèves et lock-out

En 1990, 0,7 p. 100 des jours-personnes ont été perdus à cause de grèves ou de lock-out dans les quatre modes de transport visés par le présent examen.

Introduction

Ce chapitre porte non seulement sur le niveau d'emploi dans l'industrie du transport en 1990, mais aussi sur certains aspects des relations patronales-syndicales. Ce sujet doit d'ailleurs être abordé spécifiquement dans l'**examen complet** de 1992. L'annexe F présente des chiffres sur la période de 1978 à 1990, chiffres qui servent de fondement à la majeure partie de l'analyse qui suit.

Dans le secteur du transport, en 1990, une attention particulière a été accordée aux programmes de formation des employés. Les programmes proposés au personnel, dans le transport ferroviaire et aérien, ont été axés sur l'acquisition des compétences

En 1990, dans le secteur du transport, l'accent a été mis sur la formation des employés et sur des questions reliées aux ressources humaines.

« L'industrie canadienne du camionnage : défis des ressources humaines et possibilités d'emploi »

Dans le camionnage, le poste le plus critique est celui du chauffeur. La formation donnée aux chauffeurs n'a pas suivi l'accroisssement des exigences auxquelles doivent satisfaire ces derniers, si bien qu'il y a une pénurie de chauffeurs compétents, surtout dans le secteur du transport pour compte d'autrui de charges complètes sur longue distance. Pour les entreprises qui ont largement recours aux voituriers-remorqueurs, les difficultés sont encore plus graves. Le problème est de nature nationale, et non régionale, et il ne risque pas de se résorber, vu la croissance prévue dans le secteur du camionnage et le nombre élevé de chauffeurs qui doivent prendre leur retraite dans les années à venir.

Pour relever ces défis, une intervention concertée s'impose en matière de recrutement, de formation et de gestion suivie des ressources humaines.

Pour faciliter le recrutement, il est proposé de recourir à des techniques de sensibilisation aux possibilités de carrière offertes dans le secteur du camionnage en vue d'augmenter le nombre de postulants. En outre, les transporteurs doivent se doter de techniques plus efficaces de recrutement et de sélection pour engager parmi les personnes disponibles celles qui sont les plus compétentes.

Il importe d'adopter une approche en plusieurs étapes pour la formation des chauffeurs : formation de base, formation en cours d'emploi pour les chauffeurs sans expérience et perfectionnement pour les chauffeurs expérimentés.

Pour ce qui est de garder les bons chauffeurs au sein de l'industrie, soit l'une des facettes du problème des ressources humaines, l'étude recommande les mesures suivantes :

- meilleurs horaires de travail, qui diminuent les périodes d'absence de la maison;
- amélioration de la rémunération;
- reconnaissance et respect de la compétence et de la contribution des chauffeurs;
- relations plus professionnelles entre les voituriers-remorqueurs et les transporteurs;
- prise en considération des besoins des chauffeurs dans le choix des tracteurs;
- mise au point de programmes d'aide aux employés et acquisition de compétences en gestion des ressources humaines.

nécessaires afin de s'adapter à un marché où la notion de service et la technologie occupent de plus en plus de place. En 1989, des représentants de l'industrie du camionnage ont sollicité l'aide d'Emploi et Immigration Canada pour relever ses défis en matière de ressources humaines. Il en est résulté la création d'un comité d'orientation formé de représentants de l'industrie, du gouvernement et d'autres parties intéressées. Le rapport d'étude a été publié en 1990. Voici le résumé de ses constatations.

Une décision de la Cour suprême pourrait éventuellement favoriser le transfert de lignes ferroviaires.

Dans le transport ferroviaire, la décision rendue par la Cour suprême au sujet de Central Western Railway est un fait important avec des incidences futures sur la situation de l'emploi dans le secteur du transport ferroviaire (voir le chapitre consacré aux services ferroviaires). Du point de vue de l'emploi, cette décision est d'un intérêt particulier. Central Western Railway a acquis une ligne de CN en 1986 et l'utilise depuis pour du transport local. Lors de l'acquisition de la ligne, huit employés de CN régis par la convention collective de cette compagnie sont passés au service de l'acquéreur. Il s'agissait de savoir si la ligne représentait une entreprise fédérale, assujettie au code fédéral du travail. Si c'était le cas, alors les conditions d'emploi définies par la convention collective de CN continueraient de s'appliquer aux huit employés en question. La Cour suprême a décidé que la ligne n'était pas sous compétence fédérale. Par conséquent, le Code canadien du travail ne régit pas les relations de travail de Central Western.

Cette décision pourrait faciliter dorénavant la cession d'embranchements non rentables voués à l'abandon. Dans un contexte opérationnel différent, la cession de ces embranchements à des exploitants de courte ligne pourrait être une solution de remplacement rentable, au lieu de l'abandon de lignes, et permettre ainsi la sauvegarde d'emplois dans le secteur ferroviaire.

Niveau d'emploi

Alors que le nombre d'emplois a diminué dans l'ensemble du Canada en 1990, on a signalé une faible augmentation dans le secteur du transport.

La conjoncture économique de 1990 a entraîné une réduction du nombre total d'emplois au Canada soit, en moyenne, près de 200 000 emplois de moins qu'en 1989. Par contre, dans le secteur du transport, les chiffres révèlent une faible hausse : d'un peu plus de 471 000 employés en 1989 à 473 000 en 1990. Si l'on compare l'emploi dans l'ensemble du secteur du transport à celui dans les quatre modes de transport visé par l'examen de l'Office, soit le transport aérien, ferroviaire et maritime ainsi que le camionnage, on constate que la proportion de ces modes a été ramenée à 56 p. 100 en 1990, soit 4 p. 100 de moins qu'un an plus tôt.

Dans le secteur ferroviaire, la tendance à la baisse du niveau d'emploi s'est maintenue...

Dans le secteur ferroviaire, le niveau de l'emploi a baissé de 7,6 p. 100 en 1990. Depuis 1980, plus de 46 000 emplois sont disparus dans ce secteur. CN a également annoncé sa décision de supprimer, au niveau de l'administration et de la gestion, 1 500 postes non syndiqués, le tout devant se faire par attrition et par voie de propositions d'indemnités de départ. La mise en application de ces mesures était prévue pour 1991. En outre, CN éliminera 556 postes de serre-freins. Cette décision découle d'un accord conclu avec le syndicat en 1978 qui prévoyait la suppression d'un poste de serre-freins par équipe de train de marchandises. Un deuxième accord a été conclu en 1982, mais le taux d'attrition chez les serre-freins est demeuré faible.

... mais le secteur du camionnage a été encore plus gravement touché...

Comprenant non seulement le transport pour compte d'autrui, mais également les services locaux ainsi que l'emballage, l'entreposage et d'autres activités qui se rattachent au transport par camion, les services de camionnage ont été gravement touchés par la conjoncture économique générale. L'emploi y a diminué de 8,5 p. 100. Le camionnage a donc enregistré un recul appréciable puisque la diminution de l'emploi au Canada a été inférieure à 2 p. 100 en 1990. Le phénomène s'explique par le fait que les fabricants appliquent de plus en plus des techniques juste-à-temps de gestion d'inventaire, par le ralentissement de l'économie et par la concurrence plus vive observée dans le secteur du camionnage. Exception faite de l'Alberta, où la hausse a été de 19 p. 100, toutes les régions ont subi une diminution de l'emploi dans le camionnage. Les pertes les plus marquées ont touché la Colombie-Britannique (22,7 p. 100), le Québec (14,8 p. 100) et l'Ontario (9,3 p. 100).

Dans le secteur du transport par eau, le niveau moyen d'emploi a diminué de 3,4 p. 100 de 1989 à 1990.

... et il y a eu croissance de l'emploi dans le transport aérien.

Malgré la couverture médiatique dont ont fait l'objet les décisions d'Air Canada et des Lignes aériennes Canadien International de réduire leurs effectifs, le secteur du transport aérien a, en 1990, procuré du travail à près de 2 000 personnes de plus qu'en 1989, soit une progression de 3 p. 100. Ces chiffres reflètent la croissance dans le transport aérien, ainsi que celle des services connexes s'y rattachant.

Le niveau de l'emploi dans le secteur du transport a crû à Terre-Neuve, en Ontario et en Alberta.

En 1990, le nombre total d'emplois dans le secteur du transport n'a augmenté qu'à Terre-Neuve, en Ontario et en Alberta. Toutes les autres régions ont connu une diminution par rapport à 1989.

Si, dans l'ensemble, le niveau d'emploi moyen a augmenté dans le secteur du transport, c'est grâce à certaines activités, dont le transport par autocar, le transport urbain, le taxi, le transport par pipeline, l'entretien des ponts et chaussées ainsi que divers autres services connexes se rattachant au transport.

Règlements salariaux et rémunérations

Le taux de rémunération hebdomadaire a progressé plus rapidement que l'inflation dans les services de transport aérien et ferroviaire.

En général, la rémunération hebdomadaire moyenne a augmenté de 5,3 p. 100 par rapport à 1989. La progression a été de 3,3 p. 100 dans le transport, une augmentation inférieure à la moyenne nationale pour une deuxième année consécutive.

Les augmentations de la rémunération hebdomadaire ont varié entre 0,7 p. 100 dans le camionnage et 6,7 p. 100 dans le transport aérien, tandis qu'elles étaient de 3,9 p. 100 dans le transport par eau et de 6,5 p. 100 dans le secteur ferroviaire.

Une comparaison des augmentations régionales dans les rémunérations hebdomadaires moyennes avec les hausses moyennes nationales dans le transport fait ressortir que les hausses consenties en Nouvelle-Écosse (8,4 p. 100), à Terre-Neuve (6,6 p. 100) et en Colombie-Britannique (6 p. 100) ont dépassé la moyenne nationale pour l'ensemble des industries, qui était de 5,3 p. 100. Les augmentations moyennes de rémunération hebdomadaire accordées aux employés du secteur du transport au Nouveau-Brunswick (5,2 p. 100), en Alberta (5,1 p. 100), dans l'Île-du-Prince-Édouard (3,9 p. 100) et au Québec (3,5 p. 100) ont été supérieures à la moyenne nationale de 3,3 p. 100 pour le transport. Trois autres provinces sont demeurées en deçà de cette moyenne, soit la Saskatchewan (2,7 p. 100), le Manitoba (2,3 p. 100) et l'Ontario (1,4 p. 100).

En 1990, des règlements salariaux clés ont été signés dans le transport aérien, maritime et ferroviaire ainsi que dans le camionnage.

Un certain nombre de règlements salariaux clés touchant plus de 500 employés ont été signés en 1990. Les plus importants sont les suivants :

- Air Canada : pilotes, agents passagers, agents de réservation, employés d'entretien des appareils;
- Lignes aériennes Canadien International : pilotes, employés de bureau, employés des services techniques et agents passagers;
- Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent : employés préposés aux services et à l'entretien;
- Marine Atlantic Inc. : employés spécialisés et non spécialisés de la navigation;
- British Columbia Ferry Corporation : employés brevetés et non brevetés;
- VIA Rail : conducteurs de locomotives des services de manœuvre et de desserte aux terminaux;
- BC Rail Ltd : employés itinérants et non itinérants;
- Transports Provost Inc. : chauffeurs et employés de garage;
- Motorways (1980) Ltd : chauffeurs, employés d'entretien, préposés à l'entreposage.

Certains éléments qui ont fait leur apparition dans les règlements conclus au cours de 1990 méritent une mention. Dans les deux conventions de deux ans négociées par Air Canada, des dispositions d'indexation au coût de la vie ont été insérées pour protéger les employés contre les éventuels effets inflationnistes de la taxe sur les produits et services. Lors des règlements de 1990, les employés des Lignes aériennes Canadien International ont obtenu une indexation partielle de leurs pensions. Un autre règlement, entre Mortorways (1980) Ltd et ses employés, a remplacé l'indexation au coût de la vie par une augmentation de 0,42 $ l'heure, soit 0,27 $ sur la rémunération horaire et 0,15 $ pour la caisse de retraite des employés.

En 1991, un certain nombre de règlements importants seront renégociés, mettant en cause les entreprises et les groupes suivants :

- Brazeau Transport Inc., CP Express et CP Transport, Motorways (1980) Ltd, le Motor Transport Industrial Relations Bureau of Ontario;
- Contrôleurs aériens, Air Canada, Lignes aériennes Canadien International;
- VIA Rail, CN, CP Rail;
- Council of Marine Carriers (Pacific Coast), British Columbia Maritime Employers Association, Waterfront Foremen Employers Association (Vancouver), Marine Atlantic, Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent;
- Greyhound Lines of Canada Ltd, Lakehead Terminal Elevators Association.

En 1990, une bonne part de la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail concernant le transport a découlé des fusions et des affiliations.

En 1990, CN et CP Rail ont comparu devant le Conseil canadien des relations de travail pour demander que soient regroupés les syndicats représentant divers groupes d'employés à leur service. Des requêtes analogues ont aussi été présentées par des firmes dans les secteurs aérien et du camionnage. Ainsi, PWA a demandé la restructuration de l'unité de négociation pour que les Lignes aériennes Canadien International et Wardair soient reconnus comme employeur unique. De fait, en 1990, les demandes considérées comme des « demandes d'accréditation » ont représenté le tiers de la charge de travail du Conseil concernant le transport. Certaines de ces demandes visaient à rationaliser les fonctions confiées à différents

employés. Bon nombre de ces demandes découlaient de fusions et d'affiliations conclues dans le secteur du transport au cours des dernières années. Aussi bien Air Canada que PWA ont dû répondre à des requêtes tendant à les faire considérer comme un employeur unique, mais le Conseil a décidé que, même si la direction et le contrôle étaient exercés conjointement avec les transporteurs d'apport, les compagnies ne profitaient pas des circonstances pour se soustraire aux obligations des conventions collectives antérieures aux affiliations. Ces décisi ont donné aux grands transporteurs une certaine liberté leur permettant de se lier avec des transporteurs d'apport tout en maintenant des échelles de rémunération et des listes d'ancienneté distinctes.

Depuis la réforme de la réglementation dans le transport, la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail concernant le transport n'a pas beaucoup changé par rapport aux années antérieures, ni par le nombre ni par la nature des cas soumis à son attention.

Grèves et lock-out

Moins de grèves et de lock-out ont été rapportés en 1990 dans le transport.

Le nombre de grèves et de lock-out signalés en 1990 est à la baisse dans tous les modes de transport, à l'exception du transport par eau. Le nombre de travailleurs touchés par les grèves et les lock-out a également diminué, sauf dans le transport ferroviaire. Les grèves, en 1990, ont fait perdre moins de jours-personnes qu'en 1989 dans tous les modes de transport, sauf dans le transport ferroviaire où l'augmentation s'explique par la grève chez BC Rail. Peu de temps après la grève chez AllTrans Express Ltd, division de TNT Canada, la compagnie a fermé sa division dans l'Ouest canadien.

Grèves et lock-out dans le secteur du transport en 1990

Transport aérien
Air Alliance Inc., Sainte-Foy (Qué.)

Transport ferroviaire
BC Rail, C.-B.
Southern Railways of B.C., New Westminster (C.-B.) (2 grèves)

Camionnage
Ste-Anne Express, Dorion (Qué.)
Beloeil St-Hilaire Transport, Beloeil (Qué.)
Cronkwright Transport Ltd, Ontario
American Cartage Agencies Ltd, Vancouver (C.-B.)
Jack Cewe Ltd, Coquitlam (C.-B.)
AllTrans Express Ltd, division de TNT Canada, dans diverses localités

Transport par eau
Northern Cruisers Ltd, St. John's (T.-N.)
Association des employeurs maritimes, Saint John (N.-B.)
Société du Port de Montréal, Montréal (Qué.)
Gravel and Lake Services Ltd, Thunder Bay (Ont.)
Municipalité de Pelee (service de traversier), Pelee (Ont.)
Northern Transportation Compagny Ltd, surtout à Hay River (T.N.-O.)

Les relations patronales-syndicales dans le secteur du transport sont dictées par les demandes et les attentes des usagers.

Dans le secteur du transport, les relations patronales-syndicales sont demeurées stables pendant les trois premières années de réforme de la réglementation. Un marché de plus en plus concurrentiel, qui exige des rajustements constants et des améliorations de la productivité afin de satisfaire les demandes et les attentes des usagers des services de transport, demeure le facteur déterminant dans les relations de travail patronales-syndicales. Les employeurs aussi bien que les syndicats le reconnaissent.

LA TROISIÈME ANNÉE DE L'OFFICE

Faits saillants de 1990

Permis

La majorité des demandes de permis de service aérien pour le sud du Canada sont maintenant étudiées en moins de 30 jours. Lorsqu'elles portent sur le transport à l'intérieur, à destination et en provenance de la zone désignée du Nord, les délais de traitement n'excèdent pas 90 jours. Plus de 4 400 demandes d'autorisations de vol affrété ont été reçues en 1990.

Règlement des différends

- Dans le secteur des services ferroviaires, deux demandes d'arbitrage ont été présentées en 1990. De nouvelles lignes directrices sur les décisions relatives à la répartition des coûts pour les croisements étagés ont été adoptées et 24 projets d'acquisition d'entreprises de transport ont été soumis à l'Office.

Rationalisation du réseau ferroviaire

En 1990, la charge de travail de l'Office en matière de rationalisation du réseau ferroviaire a comporté des nouvelles demandes d'abandon d'embranchements et le réexamen de décisions antérieures.

Révisions et appels

Les décisions de l'Office concernant les compagnies ferroviaires ont représenté la majorité des demandes de révision et d'appels.

L'une des questions abordées dans le présent examen est celle des « délais de traitement nécessaires pour l'étude des demandes, plaintes ou autres questions soumises à l'Office en vertu de toute loi fédérale ». En quelque sorte, le présent chapitre est le « bulletin » de l'Office pour 1990, surtout en ce qui a trait au temps requis pour s'acquitter de la charge de travail. L'information est classée selon trois grandes fonctions d'exécution : délivrance des permis, règlement des différends et rationalisation du réseau ferroviaire. Il est également tenu compte des demandes de révision.

Permis

Demandes de permis de service aérien

Pour **le sud du Canada**, l'Office a reçu 63 demandes d'autorisation pour l'exploitation de services aériens, nouveaux ou modifiés, et 11 autres demandes ont été reportées de 1989. Une demande a été retirée et cinq autres ont été retournées aux requérants. Des 53 demandes étudiées en 1990, 50 ont été réglées dans les 30 jours, tandis que trois demandes ont exigé un délai variant de 31 à 60 jours. Plus de la moitié (15) des 28 demandes visant à suspendre ou à annuler des permis autorisant des services dans le sud du Canada ont été traitées dans les 30 jours, 12 autres l'ont été dans un délai variant entre 31 et 90 jours et, dans un cas, il a fallu plus de 120 jours.

Plus de 80 p. 100 des demandes de permis de transport aérien intérieur présentées en 1990 portaient sur les services à l'intérieur, en provenance et à destination de la zone désignée du Nord.

L'Office a reçu 257 demandes d'exploitation de services, nouveaux ou modifiés, de transport aérien intérieur **en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée du Nord**, et 77 demandes ont été reportées de 1989. Treize demandes ont été retirées et sept autres ont été retournées aux requérants. Ces demandes doivent faire l'objet d'un avis public. Ainsi, lors de cette étape, d'une durée normale de 45 jours, les parties intéressées ont la possibilité de présenter leurs objections et les requérants, celle d'y répliquer. Sur les 218 demandes traitées en 1990, 119 ont fait l'objet d'une décision rendue dans un délai de 90 jours, 75 autres ont exigé un délai variant de 91 à 120 jours et 24 demandes ont pris plus de 120 jours. Le plus souvent, les demandes dont l'étude s'étend sur plus de 120 jours exigent des plaidoyers inhabituels ou un report du délai accepté par le requérant. Il peut également s'agir de cas où le requérant doit faire paraître un nouvel avis.

En 1990, 137 **demandes de suspension ou d'annulation de permis** ou de parties de permis concernant des services en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée ont été étudiées, dont plus de la moitié (71) en moins de 30 jours, 55 dans un délai variant entre 31 et 60 jours et 9 dans une période de 61 à 120 jours. Les deux dernières demandes ont pris plus de 120 jours. Quant aux 15 demandes d'autorisation temporaire, de dispense et d'exemption, 11 ont été traitées en moins de 30 jours et toutes les autres en 60 jours ou moins.

Enfin, l'étude de 189 autres demandes portant sur les services aériens intérieurs se poursuivait toujours à la fin de l'année.

Pour les services aériens internationaux, la majeure partie des demandes de permis soumises à l'Office pour étude portaient sur des services à la demande.

En 1990, l'Office a reçu 26 demandes d'exploitation de **services aériens internationaux réguliers**, et 8 autres ont été reportées de l'année précédente. Une demande a été retirée et deux autres ont été retournées au requérant. En vertu de la Loi, l'Office n'est assujetti à aucun délai pour l'étude de ces demandes. Plus de la moitié des demandes faites en 1990 (14) ont été traitées en 30 jours et cinq autres l'ont été dans un délai variant entre 31 et 120 jours. Huit demandes ont exigé un délai de plus de 120 jours.

En 1990, l'Office a reçu 189 demandes d'exploitation de **services aériens internationaux à la demande**, et 51 autres demandes ont été reportées de l'année précédente. De ce nombre, 55 exigeaient un avis public, étape qui requiert 45 jours. Des 176 demandes traitées en 1990, 91 d'entre elles ont été étudiées en moins de 30 jours, 65 autres ont nécessité un délai de 31 à 90 jours et 15 demandes ont exigé de 91 à 120 jours. Enfin, les cinq dernières ont requis plus de 120 jours pour leur étude.

Onze demandes d'autorisation temporaire ou d'exemption, permettant d'exploiter des services internationaux sans permis, ont été traitées en 1990. L'une d'entre elles a exigé moins de 30 jours, huit autres ont requis de 31 à 90 jours, une autre a nécessité un délai de traitement de 91 à 120 jours et l'étude de la dernière s'est étalée sur plus de 120 jours. Des 11 demandes de suspension ou d'annulation de permis autorisant des services internationaux, une a été étudiée en 30 jours, quatre d'entre elles ont exigé de 31 à 60 jours, quatre autres, de 61 à 90 jours, une demande, entre 91 et 120 jours, et une autre, plus de 120 jours.

En fin d'année, 90 autres demandes et requêtes relatives aux services internationaux étaient encore à l'étude.

Demandes d'autorisation de vol affrété

Un total de 4 425 demandes de permis pour l'exploitation de programmes d'affrètement ont été reçues.

L'Office a reçu 4 425 demandes de permis d'exploitation de programmes spécifiques d'affrètement, dont deux seulement concernaient des vols affrétés intérieurs. Selon le type de vol affrété, la réglementation établit des critères différents pour le dépôt préalable de renseignements; le délai imparti à l'Office pour traiter les dossiers varie selon le type de vol. Dans tous les cas, ceux-ci ont été traités avant la date de départ des vols proposés. Sur ces 4 425 demandes, 505 d'entre elles étaient accompagnées de requêtes d'exemption qui ont été étudiées en même temps que ces demandes.

Demandes de permis de service ferroviaire

M.O.Q. Rail Inc. a obtenu un certificat de conformité.

Le 19 juillet 1990, M.O.Q. Rail Inc. a demandé une modification au certificat de conformité émis par l'Office le 24 janvier 1990. Cette compagnie a demandé l'autorisation d'assurer le transport de marchandises dans six nouveaux couloirs : Boucherville-Brampton, Rougemont-Longueil, Brampton-Detroit, Chicoutimi-Dorval, Amos-Garneau et Moncton-Dorval.

En vertu des dispositions de la *LTN 1987* sur les droits de circulation et l'usage commun des voies, l'Office doit également traiter, une autre demande présentée par M.O.Q. Rail Inc. visant l'utilisation des voies de CN entre Moncton et Windsor.

Demandes de service de réapprovisionnement par eau dans le Nord

Aucune demande officielle de permis de service de réapprovisionnement par eau n'a été présentée à l'Office en 1990. Néanmoins, Lake Athabasca Transport Ltd a acquis les actifs de la Cree Band Marine Ltd, qui a obtenu son permis en 1988 mais est demeuré inactif pendant 1989.

Règlement des différends

Plaintes et enquêtes - Services aériens

En vertu de l'article 80 de la *LTN 1987*, deux demandes ont été déposées auprès de l'Office au sujet des augmentations de tarifs, jugées contraires à l'intérêt public, proposées par Calm Air sur la liaison entre Winnipeg et Lynn Lake, au Manitoba. L'Office a fait enquête et constaté que la compagnie n'obtenait pas un taux de rendement raisonnable sur cette liaison, le relèvement des tarifs étant l'une des mesures prises pour améliorer la rentabilité du service.

En 1990, les plaintes au sujet des services aériens ont porté surtout sur les services internationaux.

L'Office a aussi reçu et étudié 279 plaintes écrites plus ou moins complexes et 363 plaintes verbales, toutes reliées aux services de transport de passagers. Environ 25 p. 100 de ces plaintes concernaient les services intérieurs et le reste concernait les services internationaux. Il n'y a pas eu de changement marqué dans le type de plaintes déposées. Le nombre de plaintes verbales s'est accru considérablement en raison des nombreux appels au sujet du supplément exigé par les voyagistes pour pallier les augmentations du prix du carburant durant la crise du Golfe.

En moyenne, il a fallu 32 jours pour traiter chacune des 279 plaintes, une légère hausse par rapport à la moyenne de 31 jours enregistrée en 1989. Cette augmentation de la moyenne est imputable à trois plaintes qui ont nécessité l'intervention de l'Office et qui ont donné lieu à la publication d'un arrêté.

Plaintes et enquêtes - Services ferroviaires

Dans les services ferroviaires, l'Office a étudié des demandes d'extension de la zone d'interconnexion...

En 1990, l'Office a étudié trois demandes d'extension de la zone d'interconnexion, dont deux avaient été reportées de l'année précédente, la troisième découlant d'une décision rendue par la Cour fédérale sur un pourvoi en appel en 1988. Des deux demandes reportées de 1989, l'une a été retirée et l'Office a rendu une décision sur l'autre. L'Office a rejeté une demande de CIL Inc. qui souhaitait que ses installations situées le long de la voie de CP Rail à West Carseland, en Alberta, soient considérées dans les limites de la zone d'interconnexion de 30 km de Calgary. En mars 1990, la Cour fédérale a rendu sa décision sur un appel interjeté par CN au sujet de la décision, prise en 1988, d'accorder à Domtar Inc. des droits d'interconnexion étendus à Donnacona, au Québec. La Cour a annulé la décision et l'a renvoyée à l'Office pour étude. Par la suite, Domtar a retiré sa demande. Toujours sur des questions d'interconnexion, deux autres appels doivent être tranchés, l'un auprès de la Cour fédérale et l'autre auprès du gouverneur en conseil, au sujet de décisions rendues en 1988. Les tarifs d'interconnexion devant être en vigueur en 1991 ont également été établis au cours de 1990.

... des demandes de droits de circulation et d'usage commun des voies...

Trois demandes faites en vertu des dispositions législatives sur les droits de circulation et l'usage commun de voies ont été reçues au cours de 1990. Deux d'entre elles portaient sur les droits de circulation de compagnies ferroviaires constituées au niveau provincial. Ontario Midwestern Railway Company Limited

et Victoria County Railway Company Limited souhaitaient acquérir les droits de circulation sur certains embranchements, appartenant surtout à CN, avant d'en faire l'acquisition. M.O.Q. Rail Inc. a également demandé à l'Office l'autorisation d'utiliser les voies de CN entre Moncton et Windsor. C'était la première fois qu'une compagnie ferroviaire constituée au niveau fédéral demandait à l'Office de rendre un arrêté l'autorisant à utiliser les voies d'une autre compagnie ferroviaire. Ces trois demandes ont été reportées à 1991.

À propos d'une question connexe, reportée de 1989, l'Office a rendu une décision sur une demande de Port Stanley Terminal Railway au sujet du raccordement avec les voies de CN et CP Rail à St. Thomas, en Ontario. Il a accordé le raccordement avec les voies de CN, mais non avec celles de CP Rail. En outre, il a ordonné à CN d'entretenir jusqu'au 1er juillet 1991 un tronçon nécessaire pour le raccordement. La décision a fait l'objet d'un appel dont la Cour fédérale est toujours saisie.

... une plainte concernant une obligation publique de transporteur...

Au cours de l'année, une plainte au sujet d'une obligation publique des transporteurs ferroviaires a été reçue et trois ont été reportées de 1989. L'Office a rendu sa décision sur les quatre demandes dans le délai de 120 jours prévu par la Loi. Une demande, formulée par Transports 2000 et reçue en 1990, portait sur le niveau de service assuré par VIA Rail sur Le Transcontinental de l'Ouest. Cette demande a été rejetée, l'Office estimant adéquat le niveau de service fourni par VIA. La première plainte au sujet des obligations publiques des transporteurs reportée de 1989 avait trait à une demande soumise par l'Association des syndicats de cheminots canadiens afin de mener une enquête sur le niveau des services de passagers offert par VIA Rail, CN et CP Rail. L'appel portait sur les réductions de services ordonnées par le gouverneur en conseil et devant s'appliquer dès le 15 janvier 1990. L'Office a statué qu'avec le retrait de l'obligation par arrêté du gouverneur en conseil, les obligations générales de service n'existaient plus, et il a rejeté la demande. Une autre plainte au sujet des obligations publiques des transporteurs alléguait que CN n'assurait pas de services adéquats à la compagnie Rochevert Inc. de Lindsay, en Ontario. Bien que la plainte ait été rejetée, l'Office a insisté sur le fait que les exigences opérationnelles ne constituaient pas une explication valable des retards répétés du service. En mars 1990, l'Office s'est prononcé sur l'autre plainte reportée de l'année précédente, déposée par Lecours Lumber Co. de Hearst, en Ontario. Il a conclu que CN avait manqué à ses obligations publiques de transporteur et lui a ordonné de faire sur les voies les réparations nécessaires pour faciliter la circulation. Cette décision a ceci de particulier que l'Office a établi qu'un transporteur ne pouvait pas, sans l'approbation de l'Office, remplacer le service ferroviaire par un service de camionnage afin de s'acquitter de ses obligations publiques de transporteur. Par ailleurs, la Cour fédérale ne s'était toujours pas prononcée, à la fin de l'année, sur un appel visant une décision rendue en 1988.

... une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel...

En 1990, l'Office a reçu une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel et l'a étudiée dans le délai de 45 jours fixé par la Loi. La demande portait sur le maintien du prix de ligne concurrentiel établi pour Alberta Gas Chemicals Inc. en 1988 et reconduit en 1989.

... une demande concernant des prix non compensatoires...

Une demande concernant un tarif ferroviaire non compensatoire a été reportée de 1989. Elle portait sur un tarif international publié par Burlington Northern Railroad entre Winnipeg, au Manitoba, et Warren, au Minnesota. L'Office n'a pas rendu sa décision dans le délai de 90 jours fixé par la Loi, car il a estimé qu'une audience publique s'imposait en raison d'un certain nombre de questions de compétence et d'établissement des coûts d'opérations ferroviaires découlant du caractère international du tarif en question. L'Office a statué que la partie du tarif s'appliquant au transport en territoire canadien n'était pas compensatoire et l'a finalement rejeté.

... et des demandes d'intérêt public à propos des tarifs ferroviaires.

Deux demandes d'intérêt public concernant les tarifs ferroviaires ont été étudiées en 1990. Container Port of Saskatchewan Corporation (CPSC), compagnie en voie d'implantation, a déposé deux demandes simultanément auprès de l'Office. Elle a soutenu que CN et CP Rail, en ne négociant pas un accord sur les taux et les services à sa satisfaction, ont contrevenu aux exigences de la *LTN 1987* en matière d'intérêt public. L'Office ayant décidé de tenir une audience publique, il a fallu allonger le délai de 120 jours prévu à l'article 59 de la Loi pour de telles demandes. Au moment où se tenait l'audience, le requérant a repris les négociations avec CP Rail et a retiré par la suite sa demande. Dans le cas de CN, l'Office a conclu que le requérant n'avait pas prouvé qu'un acte ou une omission du transporteur avait nui à l'intérêt public et a rendu en décembre sa décision, soit le rejet de la demande.

L'Office a modifié son mandat réglementaire à l'égard de VIA Rail.

En 1990, l'Office a réétudié son mandat en ce qui a trait à la réglementation de VIA Rail. Cette étude s'est conclue par le retrait de l'obligation, pour VIA Rail, d'obtenir l'approbation de l'Office lorsqu'elle interrompt un service ou en modifie la fréquence. Cette initiative accorde à VIA Rail plus de souplesse pour adapter ses opérations aux conditions particulières prévalant dans les divers marchés. Cette décision ne change rien aux obligations de VIA de pratiquer des tarifs raisonnables et non préjudiciables à l'intérêt public, de fournir des services adéquats et convenables de transport des voyageurs et de veiller à ce qu'aucun des aspects de ses services ne constitue un obstacle indu pour le déplacement des personnes handicapées. À propos d'autres questions concernant le transport des voyageurs, l'Office a refusé la permission d'en appeler des tarifs de VIA entre Esquimalt et Nanaimo et ordonné le maintien du service pour les voyageurs fourni par le Chemin de fer QNS&L. En outre, l'Office a donné suite à de nombreuses demandes du Ministre portant sur des questions de tarifs et de services.

Plaintes et enquêtes - Services de transport par eau

L'Office n'a reçu aucune plainte et il n'a fait aucune enquête aux termes de l'article 13 de la *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM)* ou de l'article 59 de la *LTN 1987*.

Médiation et arbitrage - Services aériens

Au cours de 1990, l'Office n'a été appelé à régler aucun différend dans le transport aérien par voie de médiation ou d'arbitrage.

Médiation et arbitrage - Services ferroviaires

L'Office a reçu deux demandes d'arbitrage de différends dans les services ferroviaires.

En 1990, l'Office a reçu deux demandes d'arbitrage, dont une a été confiée à un arbitre et l'autre rejetée. Parrish and Heimbecker a prié l'Office de nommer un arbitre pour régler un différend avec CN au sujet du taux proposé pour un seul mouvement ferroviaire de farine destinée à l'exportation entre Hanover, en Ontario, et Halifax, en Nouvelle-Écosse. Avant que la décision, favorable à l'expéditeur, ne soit rendue, dans le délai de 90 jours fixé par la Loi, et avant que la question ne soit renvoyée à un arbitre, CN, convaincu que le tarif proposé par l'expéditeur n'était pas compensatoire, a présenté une requête à l'Office pour que la demande soit rejetée. L'Office a décidé de ne pas rendre de décision sur un taux inexistant, après quoi CN a demandé que le taux fixé par l'arbitre soit annulé. L'Office a rejeté la demande en novembre 1990, estimant qu'il ne pouvait mettre en doute la décision d'un arbitre. Par la suite, CN a déposé deux requêtes auprès de la Cour fédérale, demandant la permission d'en appeler de la décision de l'arbitre et de la décision rendue par l'Office en novembre.

Mécontente de l'augmentation tarifaire proposée par CP Rail, la TNT Railfast a demandé à l'Office de soumettre le différend en arbitrage. Après examen des faits présentés, l'Office a conclu que les calculs que faisait l'expéditeur de l'augmentation envisagée ne constituaient pas une offre finale du transporteur. Il a donc été impossible à l'Office de donner suite à la demande d'arbitrage de la TNT Railfast parce qu'elle ne répondait pas aux exigences de la *LTN 1987*.

Infrastructure ferroviaire

L'un des objectifs de l'Office, en 1990, était de régler toutes les demandes en suspens au moment de l'adoption et de l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, de la *Loi sur la sécurité ferroviaire*.

En 1990, l'Office a reçu un total de 297 demandes liées à l'infrastructure ferroviaire.

Outre la charge de travail en suspens, l'Office avait devant elle, en 1990, 476 demandes touchant à des questions d'infrastructure ferroviaire, dont 179 reportées de 1989 et 297 nouvelles, reçues en 1990. L'examen de ces demandes a donné lieu à 169 arrêtés; 146 demandes ont été réglées à la satisfaction des parties et les dernières étaient encore à l'étude à la fin de l'année. En outre, au cours de l'année, l'Office a reçu 234 plaintes, demandes de renseignements ou pièces de correspondance ministérielle. De ce nombre, 222 questions ont été réglées et 12 reportées à 1991.

Le temps nécessaire pour rendre un arrêté varie selon la complexité du cas, l'importance du différend entre les parties et le temps pris par les parties pour acquiescer aux demandes d'information de l'Office. En 1990, l'Office a eu à aborder des questions depuis longtemps en litige ainsi que d'autres cas complexes reportés de l'année antérieure. Le délai moyen a été de 14 jours pour la correspondance ministérielle, 78 jours pour les plaintes et enquêtes et 231 jours pour les demandes. Afin de réduire la période de temps requise pour voir à de telles questions, l'Office a récemment adopté des arrêtés normalisés pour les demandes sans différend, a amélioré ses procédures et ses méthodes de formation et a procédé à un examen général de toutes les dispositions législatives et réglementaires touchant à des questions liées à l'infrastructure ferroviaire.

De nouvelles lignes directrices sur la répartition des coûts pour les croisements étagés ont été mises en place.

En 1990, à l'issue d'une étude exhaustive et de longues consultations avec les compagnies ferroviaires canadiennes, les provinces, les municipalités et d'autres ministères, l'Office a adopté de nouvelles lignes directrices sur les décisions en matière de répartition des coûts pour les croisements étagés. Désormais, les parties peuvent s'entendre entre elles au sujet des coûts en s'inspirant de ces lignes directrices ou elles peuvent faire appel à l'Office pour résoudre toute question en litige.

En outre, à l'Office, un groupe de travail sur l'environnement a établi que les demandes au sujet de la construction ou le réaménagement de lignes ferroviaires ou de passages à niveau feraient l'objet d'évaluations environnementales et seraient contrôlées par l'Office avant que l'autorisation ne soit accordée.

Services de transport offerts aux personnes handicapées

La plupart des plaintes des personnes handicapées ont porté sur les obstacles à surmonter dans les services aériens.

En 1990, l'Office a reçu 33 nouvelles plaintes concernant la mobilité des personnes handicapées et a réglé 13 plaintes dont il avait été saisi antérieurement. En fin d'année, 12 plaintes étaient toujours à l'étude. Il faut signaler que ces chiffres ne tiennent pas compte des nombreuses plaintes officieuses et des demandes de renseignements reçues.

Dans plus de 80 p. 100 des cas, les plaintes portaient sur les difficultés éprouvées dans les services aériens, les autres se répartissant entre les installations aéroportuaires, le transport ferroviaire et l'accès aux traversiers.

Au cours de l'année, 20 des 33 plaintes ont été réglées, requérant en moyenne 115 jours.

À la suite d'une décision de l'Office ordonnant à un transporteur de renverser sa pratique de refus des voyageurs handicapés, l'Office a été amené à faire enquête sur les politiques des lignes aériennes au sujet des obstacles à la mobilité des personnes handicapées. Le chapitre qui suit donne plus de détails sur les activités de l'Office en 1990 en matière de services de transport pour les personnes handicapées.

Fusions et acquisitions

En 1990, l'Office a été saisi de six projets d'acquisition d'entreprises de transport aérien et de 16 autres projets d'acquisition d'entreprises de transport par véhicule motorisé, soit 13 entreprises de camionnage et 3 de transport par autocar. Dans tous ces cas, un avis a paru dans la *Gazette du Canada* dans les deux semaines suivant la réception du dossier complet. Comme aucun de ces projets n'a soulevé d'objections, l'Office n'a eu aucun examen à faire.

Des 24 projets d'acquisition d'entreprises de transport soumis à l'Office en 1990, un seul a fait l'objet d'une opposition.

En outre, il y a eu deux projets d'acquisition d'entreprises de transport maritime. Dans les deux cas, l'avis a été donné dans les deux semaines suivant la réception du dossier complet. Dans un cas, celui de l'acquisition, par Fednav Investments Inc., d'une participation au capital de CSL Equity Investments Ltd, n'a fait l'objet d'aucune opposition, si bien que l'Office n'a pas eu à faire d'examen. Par contre, une objection a été déposée au sujet de l'acquisition, par Oceanex Ltd Partnership, des actifs et des opérations de ACE-Atlantic Container Express Inc. ainsi que du projet d'acquisition, par Oceanex Holdings Ltd Patnership d'un intérêt dans Oceanex Ltd Partnership. L'Office a donc entrepris l'examen de ces projets d'acquisition, examen qui n'était pas terminé à la fin de l'année.

Rationalisation du réseau ferroviaire

Demandes d'abandon d'embranchement

Les dispositions de la *LTN 1987* relatives à l'abandon d'embranchement ont été conçues pour rationaliser les dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* en établissant des critères, des règles et des délais très précis pour tous les aspects de la procédure.

Les dossiers d'abandon d'embranchements étudiés en 1990 étaient partagés entre de nouvelles demandes et le réexamen de décisions antérieures.

Durant sa troisième année d'activité, les dossiers dont l'Office a été saisi étaient partagés entre de nouvelles demandes soumises en vertu de la *LTN 1987* et le réexamen de décisions antérieures rendues par l'Office ou par la CCT.

Il y a eu en tout 41 dossiers actifs à l'Office au cours de 1990. L'Office a pris 20 arrêtés, rendant des décisions sur 21 cas. Douze de ces arrêtés ont été rendus dans les délais prévus par la Loi. Les 20 autres dossiers concernaient, en grande partie, des demandes de réexamen dont l'étude doit se terminer en 1991, mais aussi des cas qui ont été reportés de 1989 ainsi que les nouvelles demandes déposées à la fin de 1990 et dont l'étude doit également se terminer en 1991.

D'ici au milieu de l'année, l'Office prévoit terminer l'étude des demandes reportées en 1991.

Demandes d'enlèvement de gares

Un total de 74 nouvelles demandes d'enlèvement de gares ont été reçues, et la Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales *est entrée en vigueur.*

Un autre champ de responsabilité de l'Office est le programme de fermeture et d'enlèvement de gares. C'est en vertu des dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* que l'Office a compétence pour se prononcer sur les demandes d'enlèvement de gares présentées par les compagnies ferroviaires. L'Office a reçu 74 nouvelles demandes et deux autres avaient été reportées de 1989, soit une de VIA et l'autre de CP. Lorsque le décret du Conseil privé 1989-1974, régissant la prestation de services ferroviaires pour les voyageurs, a été pris, un certain nombre de gares ferroviaires sont devenues superflues. La plupart des demandes dont l'Office est saisi entrent dans cette catégorie. En tout, l'Office a rendu des décisions sur quatre demandes de VIA, sept de CP et cinq de CN.

La *Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales (LPGFP)* est entrée en vigueur le 15 août 1990. Cette loi permet de protéger certaines gares désignées. L'enlèvement ou toute modification aux caractéristiques d'une gare ferroviaire patrimoniale exige l'approbation du gouverneur en conseil. Cette approbation s'ajoute à l'exigence de faire une demande en vertu de la *Loi sur les chemins de fer*.

L'Office et la Commission des lieux et monuments historiques du Canada, qui doit appliquer la *LPGFP*, ont pris des mesures pour protéger les intérêts du public dans le contexte de leur mandat respectif.

Demandes de révision

En 1990, l'Office a considéré 47 demandes de révision concernant les services ferroviaires, dont celles reportées de l'année précédente. Au cours de l'année, 38 demandes ont été réglées : 17 d'entre elles ont été acceptées, huit autres ont été rejetées et 13 demandes ont été refusées. Les neuf dernières demandes ont été reportées à 1991. Il n'y a pas de délai prévu par la Loi pour le traitement des demandes de révision des décisions et des arrêtés.

La majorité des demandes de révision présentées en 1990 portaient sur les services ferroviaires.

Quarante-trois des demandes concernant les chemins de fer portaient sur l'infrastructure ferroviaire. Dans 14 cas, il s'agissait de modifier le numéro des plans autorisés dans les arrêtés originaux; l'Office en a agréé huit, refusé deux et quatre étaient toujours à l'étude à la fin de l'année. Douze demandes visaient la modification du nom de l'administration routière dans les arrêtés originaux; trois ont été agréées, une a été rejetée, six ont été refusées et deux autres ont été reportées à 1991. Sur les neuf demandes d'annulation d'arrêtés au sujet de passages à niveau qui ne sont plus utilisés ou dont on n'a pas plus besoin, l'Office en a agréé cinq et refusé deux; les deux autres sont toujours à l'étude. Il y a eu huit autres demandes de modification d'arrêtés fondées sur d'autres motifs; de ce nombre, l'Office en a rejeté quatre, refusé trois et reporté une à 1991. Enfin, les quatre autres demandes de révision concernant les services ferroviaires ont porté sur l'abandon d'embranchements; trois ont été rejetées et une autre a été agréée.

Deux demandes de révision portant sur des questions de transport aérien ont été portées à l'attention de l'Office en 1990, et deux étaient reportées de 1989. Deux de ces demandes ont été rejetées, une a été retirée par le requérant et la dernière, reportée à 1991.

LES SERVICES DE TRANSPORT OFFERTS AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Décision-clé de l'Office

En 1990, l'Office a rendu une décision-clé sur le transport des personnes handicapées. Se prononçant sur une plainte d'une passagère, il a décidé que la politique de l'Ontario Express Ltd refusant de transporter les personnes non ambulatoires était un obstacle indu à la mobilité des personnes handicapées. L'Office a ordonné au transporteur de modifier sa politique.

Nouvelle réglementation

L'Office a établi que c'était un obstacle indu à la mobilité des voyageurs handicapés que d'exiger le paiement de passages supplémentaires pour les accompagnateurs assurant leur indépendance fonctionnelle ou encore pour les sièges supplémentaires qu'un voyageur doit occuper à cause d'un handicap. Une nouvelle réglementation a été élaborée, interdisant aux transporteurs aériens du Canada d'imposer de tels frais supplémentaires pour les appareils de 30 places ou plus.

Conditions de transport

En 1989, l'Office a entrepris l'élaboration d'une réglementation précisant les services de base que les transporteurs aériens doivent fournir aux voyageurs handicapés à bord des appareils de 30 places ou plus. Une fois approuvée par le gouvernement, cette réglementation consacrera le principe « un passage par personne » et permettra l'adoption d'une première série de normes d'accessibilité pour le transport aérien. Cette réglementation sera soumise à l'attention du public et les commentaires seront recueillis en 1991.

Normes d'accessibilité

Des réunions du comité consultatif ont eu lieu pour chacun des modes de transport, avec la participation de représentants des transporteurs, des ministères, d'organismes formés par et pour les personnes handicapées. Ces consultations ont abouti à la rédaction d'un projet de réglementation auquel le public aura l'occasion de réagir en 1991. Des normes d'accessibilité aux terminaux seront également mises au point.

Normes de formation

Au cours de l'année, des recherches ont été faites sur les besoins en formation du personnel des transporteurs qui doit s'occuper des personnes handicapées. Un projet de réglementation à cet effet a été rédigé et devrait être soumis à l'attention du public en 1991.

Études et enquêtes

Transporteurs aériens au Canada

L'affaire d'Ontario Express Ltd a fait ressortir diverses questions qui pourraient avoir une incidence notable sur la mobilité des voyageurs handicapés. L'Office a donc entrepris une étude en profondeur des politiques et des pratiques de tous les transporteurs aériens au Canada concernant le transport des personnes handicapées. En outre, l'étude englobe les lignes aériennes exploitant de petits appareils de moins de 30 places, et elle annonce clairement l'intention de l'Office de réglementer le transport de ces personnes à bord de tous les types d'appareils, grands et petits.

Modes de communication spéciaux

À la demande de l'Institut national canadien pour les aveugles, l'Office mène une enquête sur les besoins en modes de communication différents des voyageurs ayant des déficiences sensorielles, comme le transfert de documents en braille, en gros caractères ou sur cassettes audio.

Oxygène

Une recherche est également en cours sur l'usage, à bord des avions, de matériel dispensateur d'oxygène fourni par le passager ou par le transporteur.

Enquête auprès des voyageurs handicapés et communications avec le public

Enquête de 1990 auprès des voyageurs handicapés

Un questionnaire a été distribué aux organismes formés par et pour des personnes handicapées et aux voyageurs handicapés. Il s'agissait d'évaluer les services dont ces personnes ont besoin lorsqu'elles se déplacent par autocar, train, avion ou traversier. Le questionnaire amélioré de 1990 sur les services multi-modaux a été remis à 1 700 personnes, soit trois fois plus qu'au moment de la première enquête en 1988.

Les caractéristiques socio-économiques des répondants sont analogues à celles observées lors d'autres enquêtes auprès de ce groupe de la population. La plupart des répondants sont handicapés depuis plus de dix ans, vivent surtout dans les centres urbains de plus de 100 000 habitants et ont des revenus inférieurs à la moyenne nationale. Leur mode de transport de prédilection est l'avion.

Les répondants ont été invités à préciser leurs habitudes de voyage et à évaluer une série d'obstacles. Selon la majorité d'entre eux, le prix et le manque de personnel ayant la formation voulue sont les obstacles les plus grands. Les lacunes au niveau de l'accès, l'absence de politiques et d'orientations gouvernementales et l'attitude

des autres voyageurs ont également été soulevées comme posant des problèmes. Le coût du passage des accompagnateurs n'est pas considéré comme un obstacle pour 65 p. 100 des répondants, mais c'est une barrière pour près de la moitié de ceux ayant un handicap physique. Les obstacles d'ordre médical et le manque d'accompagnateurs ne posent pas de problème.

La moitié des répondants ont qualifié de bon l'accès aux terminaux et aux différents services à l'intérieur des terminaux, pour les quatre modes de transport, tandis que le tiers l'ont jugé seulement acceptable. Même les personnes ayant un handicap physique ont estimé ne pas avoir de gros problèmes d'accès pour entrer, sortir et se déplacer à l'intérieur des terminaux. Les résultats sont moins bons pour les communications à l'intérieur des terminaux, l'audibilité étant un problème particulier dans les gares ferroviaires.

Les répondants se sont dit généralement satisfaits du soutien accordé par le personnel des services de transport, surtout aérien. La plupart ont rapporté que celui-ci est sensible à leurs besoins et réceptif. Par contre, à l'exception faite de l'expérience du personnel du service aérien, on a coté comme acceptables ou médiocres sa connaissance des problèmes et des méthodes, son expérience, ses aptitudes à communiquer et sa capacité de répondre aux besoins d'ordre physique. Les résultats ont donc révélé que les répondants reconnaissent que le personnel fait preuve de bonne volonté et est disposé à les aider, mais considère qu'il ne sait pas comment s'y prendre.

Il semble plus facile de monter à bord d'un avion ou d'un traversier que dans un train ou un autocar, ce qui cadre bien avec la préférence déjà notée pour le transport aérien. L'accès aux couchettes ou aux restaurants dans les trains et les traversiers a été jugé de médiocre à acceptable. Pour les quatre modes de transport, les toilettes, aussi bien dans les terminaux que dans les véhicules, n'ont pas été identifiées comme une source de problèmes, sinon pour quelques personnes ayant des handicaps particuliers.

Les répondants ont estimé que la présentation des horaires des transporteurs est acceptable, mais que l'information sur les services spéciaux proposés aux voyageurs handicapés n'est pas très bien présentée. Ils constatent que les préposés à la vente des billets ne donnent pas l'information en braille ou ne se servent pas de dispositifs téléphoniques pour les sourds et que les brochures ne sont pas présentées sous des formes adaptées aux personnes handicapées.

Communications avec le public

En 1990, les membres du personnel de l'Office ont participé à plusieurs conférences nationales et internationales sur l'accès au transport pour les personnes handicapées. Ils ont aussi présenté un certain nombre d'exposés devant des organismes formés par et pour des personnes handicapées. En outre, des consultations ont été menées auprès de groupes de consommateurs et de transporteurs partout au Canada pour sensibiliser le public et obtenir des réactions aux initiatives de l'Office concernant les services de transport offerts aux voyageurs handicapés. L'Office a également produit une brochure offerte au public expliquant la marche à suivre pour présenter une plainte au sujet des obstacles indus qui sont relevés dans les services de transport public.

Annexe A.1

Programme d'enquêtes de l'Office pour 1990

Taille des échantillons et réponses

	Taille de l'échantillon	Nombre de réponses
Enquête auprès des expéditeurs*	3 772	822
Association de voyageurs de commerce (AVC) :		
• Enquête auprès de l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV)	4 094	1 312
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes	171	73
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest	854	285
Enquête auprès de l'Alliance canadienne des associations touristiques (ACAT)	1 923	637
Enquête sur les services aériens dans le Nord	620	190
Enquête auprès des lignes de transport maritime membres de conférences	30	28
Enquête auprès des transitaires	163	62
Enquête sur les services par eau dans le Nord	150	115
Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	300	73
Entrevues avec les transporteurs routiers	126	126
Enquête auprès des personnes handicapées	1 700	259

* Comprend les expéditeurs qui ont répondu à l'enquête de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique.

Annexe A.2

Ventilation régionale des répondants aux enquêtes

	Enquête auprès des expéditeurs (%)	Enquête auprès de l'ACPV (%)	Enquête auprès de l'AVC, Maritimes (%)	Enquête auprès de l'AVC, Nord-Ouest (%)
Terre-Neuve	3,3	1,2	9,0	S.o.
Île-du-Prince-Édouard	1,7	1,0	4,5	S.o.
Nouveau-Brunswick	5,4	3,3	26,9	S.o.
Nouvelle-Écosse	6,5	8,9	59,6	S.o.
Québec	17,6	20,5	S.o.	S.o.
Ontario	26,8	33,4	S.o.	S.o.
Manitoba	8,4	0,2	S.o.	35,2
Saskatchewan	5,0	0,9	S.o.	9,6
Alberta	11,8	19,8	S.o.	26,0
Colombie-Britannique	12,6	10,8	S.o.	29,2
Yukon/Territoires du Nord-Ouest	0,9	–	S.o.	S.o.

	Enquête auprès de l'ACAT (%)	Enquête auprès de services aériens dans le Nord (%)	Entrevues avec transporteurs routiers (%)
Terre-Neuve	1,7	6,3	2,4
Île-du-Prince-Édouard	0,5	S.o.	2,4
Nouveau-Brunswick	1,9	S.o.	7,9
Nouvelle-Écosse	3,8	S.o.	7,9
Québec	10,3	9,5	16,0
Ontario	35,6	3,7	27,0
Manitoba	5,4	8,9	9,5
Saskatchewan	5,5	5,8	7,1
Alberta	17,4	8,9	11,1
Colombie-Britannique	17,4	4,2	8,7
Yukon/Territoires du Nord-Ouest	0,5	52,6	–

Annexe B

Sources

Sources	Graphiques	Tableaux
Air Canada		3.8
Transporteurs aériens	3.4	
Banque du Canada	2.1	
Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport	8.1, 8.2, 8.3	
Office national des transports du Canada		
• Dossiers de l'Office	3.1, 3.2, 3.4, 3.15, 6.1, 6.10	3.1
• Enquête auprès des transitaires canadiens internationaux	6.8	
• Enquête auprès des voyageurs de commerce	3.11	
• Banque de données sur le commerce de ligne	6.2, 6.3	
• Programme des entrevues avec les transporteurs routiers	5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.16, 5.17, 5.18, 5.20	5.4, 5.6, Annexe E
• Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	6.9	
• Enquête auprès des expéditeurs	4.10, 4.12, 4.14, 4.15, 4.16, 4.17, 5.4, 5.5, 5.6, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, 6.6, 6.7	4.2, 5.5, 6.1, Annexe E
• Enquête auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau dans le Nord		6.2, 6.3
Bureau du surintendant des faillites	5.3	
« Official Airline Guides »	3.4, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10, 3.13, 3.16	3.2, 3.6

Sources	Graphiques	Tableaux
Bureaux des permis des provinces et des territoires (camionnage)	5.1	5.1, 5.2, 5.3
PWA Corporation		3.8
Compagnies ferroviaires		
• Rapports annuels déposés à l'Office	4.11, 4.18, 4.19, 4.20	
• Résumés des contrats confidentiels	4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9	
• Mémoires soumis à l'Office	4.13	
• Information sur le trafic	4.1, 4.2, 4.3, 4.4	4.1, Annexe D.1
R.L. Polk Statistics	5.19	
Statistique Canada	3.5, 3.6, 3.12, 3.14, 5.21, 5.22, 5.23	3.3, 3.4, 3.5, 3.9 Annexe F.1 à F.5
Transports Canada	3.3, 6.4, 6.5	3.2, 3.7
U.S. Interstate Commerce Commission	5.2, 5.23	
Rapport annuel des transporteurs maritimes et diverses autres sources	6.11, 6.12, 6.13	
Woodlands Marine Inc.	6.15	
Boeing Canada	Encadré : Comparaison entre les tarifs des services avec avion à réaction et ceux avec avions à turbo-propulsion (p. 38).	

Annexe C.1

Liaisons échantillonnées

a : 30 liaisons échantillonnées (section « Concentration et concurrence »)
b : Les 25 liaisons les plus importantes (sections « Service » et « Tarifs »)
c : 25 liaisons régionales au Canada atlantique (section « Service »)
d : 16 liaisons régionales au Canada central (section « Service »)
e : 31 liaisons régionales dans l'Ouest (section « Service »)
f : 49 liaisons dans le Nord (section « Service »)
g : 28 liaisons de transporteurs affiliés (section « Tarifs »)
h : 33 liaisons principales, régionales et autres (section « Tarifs »)
i : 30 liaisons dans le Nord (section « Tarifs »)

Montréal-Toronto	a,b	Sault Ste. Marie-Toronto	a,d,g
Ottawa-Toronto	a,b	Gander-St. John's	a,c,g
Toronto-Vancouver	a,b	Halifax-Sydney	c,g
Calgary-Vancouver	a,b	Stephenville-St. John's	c,g
Calgary-Toronto	a,b	Stephenville-Halifax	c,g
Toronto-Winnipeg	a,b	Îles/Madeleine-Halifax	c,g
Edmonton-Vancouver	a,b	Yarmouth-Halifax	c,g
Calgary-Edmonton	a,b	Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Toronto	a,b	Halifax-Moncton	c,g
Edmonton-Toronto	a,b	Halifax-Fredericton	a
Thunder Bay-Toronto	a,b	Moncton-Toronto	c,g
Vancouver-Winnipeg	b	Montréal-Moncton	c,g
Kelowna-Vancouver	a,b	Ottawa-Saint John	c
Montréal-Vancouver	a,b	Deer Lake-Montréal	c
Vancouver-Victoria	b	Québec-Sept-Îles	a,d,g
Prince George-Vancouver	a,b	London-Toronto	d,g
Ottawa-Vancouver	b	Hamilton-Montréal	d,g
Calgary-Winnipeg	b	Ottawa-Montréal	a
Halifax-Montréal	a,b	Dryden-Thunder Bay	d,g
Halifax-Ottawa	b	Dryden-Winnipeg	d,g
St. John's-Toronto	b	Brandon-Winnipeg	e,g
Ottawa-Winnipeg	b	Edmonton-Grande Prairie	e,g
Regina-Toronto	b	Grande Prairie-Calgary	e,g
Québec-Toronto	b	Fort McMurray-Edmonton	f
Saskatoon-Toronto	b	Edmonton-Lynn Lake	e
Montréal-Québec	a	Edmonton-Saskatoon	e
Calgary-Montréal	e	Edmonton-Regina	e
Hamilton-Ottawa	d	Ft. Chipewyan-Edmonton	e
Ottawa-Québec	a	Dawson Creek-Edmonton	e
Ottawa-Moncton	c	Kamloops-Edmonton	e
Vancouver-St. John's	e	Watson Lake-Ft. St. John	e,g
Thunder Bay-Sudbury	a	Ft. St. John-Ft. Nelson	e,g
Vancouver-Williams Lake	e,g	Goose Bay-Halifax	f,i
Inuvik-Norman Wells	f,i	Gillam-Churchill	f,i
Kamloops-Vancouver	e,g	Kenora-Red Lake	f,i
Kamloops-Calgary	e,g	Québec-Wabush	f,i
Vancouver-Penticton	e,g	Blanc-Sablon-St. Anthony	f,i
Cranbrook-Calgary	e,g	Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Vancouver-Cranbrook	e,g	Cambridge Bay-Iqaluit	f,i
Vancouver-Port Hardy	e,g	Rankin Inlet-Winnipeg	f,i
Winnipeg-Edmonton	e,h	Pickle Lake-Thunder Bay	f,i
Ottawa-Edmonton	e,h	The Pas-Winnipeg	f,i
Calgary-Castlegar	e,h	Edmonton-Inuvik	f,i
Campbell River-Vancouver	e,h	Goose Bay-St. John's	f,i
Charlottetown-Halifax	a,c,h	Cambridge Bay-Yellowknife	a,f,i

Dawson Creek-Prince George	e,h
Deer Lake-Halifax	c,h
Deer Lake-St. John's	c,h
Deer Lake-Wabush	c,h
Edmonton-Montréal	e,h
Fredericton-Montréal	c,h
Halifax-Saint John	c,h
Halifax-St. John's	a,c,h
Îles/Madeleine-Québec	f,h
Montréal-Charlottetown	c,h
Montréal-Rouyn/Noranda	d,h
Montréal-Sag/Bagotville	d,h
Québec-Sag/Bagotville	a
Montréal-Val-d'Or	a,d,h
Ottawa-Fredericton	c,h
Québec-Halifax	c,h
Ottawa-Regina	e,h
Regina-Vancouver	e,h
Saint John-St. John's	c,h
Saskatoon-Regina	e,h
Saskatoon-Winnipeg	e,h
Sault Ste. Marie-Ottawa	d,h
Montréal-Sept-Îles	d,h
Stephenville-Gander	c,h
Sudbury-Montréal	d,h
Sudbury-Toronto	a,d,h
Timmins-Toronto	d,h
Toronto-Windsor	d,h
Vancouver-Dawson Creek	e,h
Calgary-Inuvik	f,i
Winnipeg-Gillam	f,i
Winnipeg-Churchill	f,i
Thompson-Flin Flon	f,i
Iqaluit-Resolute	f,i
Norman Wells-Yellowknife	f,i
Fort McMurray-Calgary	f,i
Grande Prairie-Vancouver	f,i
Wabush-St. John's	f,i
Goose Bay-Churchill Falls	f,i
Edmonton-Yellowknife	a,f,i
Vancouver-Whitehorse	f,i
Iqaluit-Yellowknife	f,i
Inuvik-Yellowknife	f,i
Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Iqaluit-Montréal	f,i
Inuvik-Aklavik	f
Inuvik-Fort McPherson	f
Inuvik-Paulatuk	f
Inuvik-Sachs Harbour	f
Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Kangiqsujuaq-Quaqtaq	f
Kuujjuaq-Tasiujaq	f
Kuujjuaraapik-Inukjuaq	f
Kuujjuaraapik-La Grande	f
Kuujjuaraapik-Sanikiluaq	f
Kuujjuaraapik-Umiujaq	f
Povungnituk-Akulivik	f
Inuvik-Ft. Good Hope	f
Kuujjuaq-Kangiqsualujjuaq	f
Kuujjuaq-Kangirsuk	f
Povungnituk-Inukjuaq	f
Povungnituk-Sanikiluaq	f

Annexe C.2

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés d'Air Canada	Déc. 1989	Déc. 1990	Commandes
Air Nova	9 Dash-8 4 BAe-146	9 Dash-8 5 BAe-146	10 avions à réaction régionaux de Canadair (en option)
Air Alliance	9 Dash-8	11 Dash-8	
Air Ontario	13 Dash-8 4 Dash 8-300	18 Dash-8 4 Dash 8-300	5 Dash-8
AirBC	8 Dash-8 5 BAe-146 4 Dash-7 8 Twin Otter 6 Jetstreams	10 Dash-8 5 BAe-146 4 Dash-7 8 Twin Otter 6 Jetstreams	
Pacific Coastal Airlines	15 avions non réactés	19 avions non réactés	
NWT Air	2 B-737 3 Electra 2 DC-3 1 Hercules	2 B-737 1 Hercules	
Air Toronto	9 Jetstreams 1 Convair 580	9 Jetstreams	
Total	**103**	**111**	**5 en commande + 10 en option**

Annexe C.3

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés à Canadien	Déc. 1989	Déc. 1990	Commandes
Air Atlantic	15 Dash-8	11 Dash-8 3 BAe-146	
Ontario Express	14 Jetstreams 5 ATR-42	13 Jetstreams 6 ATR-42 3 EMB-120	5 EMB-120
Canadian Frontier	1 Twin Otter 3 Piper 31 2 King Air	5 Beech 1900	
Calm Air	4 BAe-748 1 DC-3 3 Twin Otter 7 autres	4 BAe-748 3 Twin Otter 3 autres	1 BAe-748
Canadian North	8 B-737	8 B-737	
Time Air	3 F-28 2 SD-360 5 Dash-7 5 Dash-8 6 Dash 8-300 10 autres	2 F-28 3 SD-360 3 Dash-7 7 Dash-8 9 Dash 8-300 6 autres	
Total	**94**	**89**	**6 en commande**

Annexe C.4

Transporteurs canadiens indépendants offrant des services par avion à réaction

	Déc. 1989	Déc. 1990
Odyssey International[1]	2 B-757 2 B-737	– –
Worldways Canada[2]	4 L1011 4 DC-8 3 B727	2 L1011 3 B-727
Nationair	8 DC-8 1 B-747	8 DC-8 3 B-747 2 B-757
Air Transat	3 L1011	4 L1011
Canada 3000	4 B-757	5 B-757
First Air (exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	4 B-727	4 B-727
Intair (exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	7 Fokker-100	7 Fokker-100
Air Charter Systems (avion tout-cargo)	2 DC-8	3 DC-8
Vacationair3	2 B-737	–
Points of Call[4]	1 DC-8	–
Crownair[5]	1 DC-8	–
Total	**48**	**41**

1. Odyssey a cessé ses activités au 1er avril 1990.
2. Worldways a suspendu ses activités le 11 octobre 1990, mais exploitait des vols affrétés en sous-traitance pour d'autres compagnies aériennes à la fin de 1990.
3. Vacationair a suspendu ses activités le 8 janvier 1990.
4. Points of Call a suspendu ses activités le 18 janvier 1990.
5. Crownair a suspendu ses activités le 10 février 1990.

Annexe D.1

Trafic ferroviaire - aperçu régional et historique

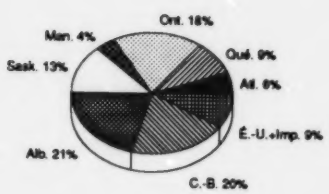
Les données sur le volume et la nature du trafic expédié en provenance ou à destination de chacune des régions du Canada par les deux principales compagnies ferroviaires, CN et CP Rail, sont présentées dans les tableaux suivants, qui fait ressortir l'évolution des caractéristiques du trafic et de la part du marché au cours de la décennie écoulée.

En 1980, les deux compagnies ferroviaires ont transporté 181,5 millions de tonnes de marchandises, la part de CN s'établissant à 55 %. En 1989, le volume était passé à 183,5 millions de tonnes et la part de CN, à 57 %.

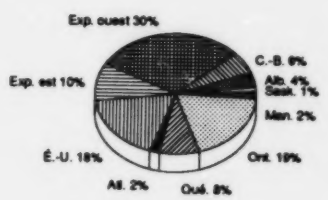
Si la progression n'a été que de 1,1 % de 1980 à 1989, les caractéristiques du trafic ont passablement évolué. Des gains importants ont été enregistrés dans le trafic en provenance de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ainsi que dans les importations d'origine américaine, mais cette croissance s'est accompagnée d'un déclin du trafic provenant de l'Ontario et du Manitoba. Une croissance de 57 % dans les exportations de l'Ouest a compensé le recul enregistré sur presque tous les autres fronts.

Les graphiques suivants présentent une répartition régionale du trafic expédié et livré en 1989.

Livraisons par région en 1989



Expéditions par région en 1989



MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 24,2 millions de tonnes	*1989 - 36,9 millions de tonnes*
• charbon, 39 %; 93 % expédié par les ports de la côte ouest	• charbon, 66 %; 92 % expédié par les ports de la côte ouest
• bois d'œuvre, 14 %; 66 % vers les États-Unis	• bois d'œuvre, 12 %; 59 % vers les États-Unis
• copeaux de bois, 15 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (86 %)	• copeaux de bois, 7 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (84 %)

Tendances 1980-1989

- augmentation de 53 % de l'ensemble du trafic
- augmentation de 155 % du charbon
- augmentation de 33 % du bois d'œuvre
- diminution de 25 % des copeaux de bois

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 13,7 millions de tonnes	*1989 - 10,1 millions de tonnes*
• copeaux de bois, 23 %	• copeaux de bois, 23 %
• bases inorganiques, 3 % (ammoniac anhydre et soude caustique)	• bases inorganiques, 9 % (ammoniac anhydre et soude caustique)

ALBERTA

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 33,9 millions de tonnes	*1989 - 37,9 millions de tonnes*
• charbon, 21 %; 63 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario	• charbon, 24 %; 77 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario
• soufre, 22 %; 70 % expédié outre-mer	• soufre, 13 %; 86 % expédié outre-mer
• blé, 12 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest	• blé, 10 %; 93 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest

Tendances 1980-1989

- augmentation de 12 % de l'ensemble du trafic
- augmentation de 28 % du charbon
- diminution de 35 % du soufre
- diminution de 7 % du blé
- forte augmentation du trafic des produits pétrochimiques

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 10,2 millions de tonnes	*1989 - 6,9 millions de tonnes*
• phosphate minéral, 16 %	• phosphate minéral, 16 %
• pierre à chaux broyée, 8 %	• pierre à chaux broyée, 10 %

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

SASKATCHEWAN

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 29,5 millions de tonnes	*1989 - 24,4 millions de tonnes*
• potasse, 37 %; 33 % exporté par les ports de la côte ouest et 56 % vers les États-Unis	• potasse, 37 %; 37 % exporté par les ports de la côte ouest et 37 % vers les États-Unis
• blé, 44 %; 25 % expédié par les ports de la côte ouest, 75 % par les ports canadiens de l'Est	• blé, 30 %; 49 % expédié par les ports de la côte ouest, 51 % par les ports canadiens de l'Est
• charbon, 2 %; expédié surtout vers le Manitoba	• charbon, 7 %; expédié surtout vers l'Ontario

Tendances 1980-1989

- diminution de 17 % du trafic expédié, surtout à cause d'une baisse des expéditions de blé et de potasse
- déplacement important du volume du blé expédié vers des ports canadiens de l'Est vers ceux de l'Ouest

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 2,8 millions de tonnes	*1989 - 2,6 millions de tonnes*
• fer et acier, 5 %	• fer et acier, 17 %

MANITOBA

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 9,4 millions de tonnes	*1989 - 6,4 millions de tonnes*
• blé, 28 %; 96 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est	• blé, 33 %; 98 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est
• orge, 6 %; 78 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est	• orge, 8 %; 93 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest

Tendances 1980-1989

- diminution de 32 % du trafic dans l'ensemble, surtout à cause de la diminution des expéditions de pierre à chaux broyée et de blé

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 5,5 millions de tonnes	*1989 - 3,9 millions de tonnes*
• charbon, 8 %	• charbon, 14 %

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

ONTARIO

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 44,8 millions de tonnes	*1989 - 33,6 millions de tonnes*
• vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes	• vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
• minerais de nickel et de cuivre, 12 %	• minerais de nickel et de cuivre, 11 %
• minerais de fer et concentré, 11 %	• minerais de fer et concentré, 6 %
• pierre à chaux broyée, 4 %	• pierre à chaux broyée, 5 %
• 78 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 64 % du total vers des destinations ontariennes	• 71 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 60 % du total vers des destinations ontariennes
• 15 % du trafic ontarien expédié par rail aux États-Unis	• 23 % du trafic ontarien expédié par rail aux États-Unis

Tendances 1980-1989

- diminution de 25 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, le bois à pâte en billes et le carburant diesel

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 35 millions de tonnes	*1989 - 35 millions de tonnes*
• 13 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes	• 15 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
• charbon, 7 %	• charbon, 14 %
• minerais de nickel et de cuivre, 16 %	• minerais de nickel et de cuivre, 10 %

QUÉBEC

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 17,6 millions de tonnes	*1989 - 15,7 millions de tonnes*
• 6 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes	• 7 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
• papier journal, 13 %	• papier journal, 12 %
• copeaux de bois, 10 %	• copeaux de bois, 8 %
• 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes	• 55 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes
• 25 % du trafic expédié par rail aux États-Unis	• 39 % du trafic expédié par rail aux États-Unis

Tendances 1980-1989

- diminution de 11 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse répartie sur de nombreux produits

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 16,6 millions de tonnes	*1989 - 14,3 millions de tonnes*
• 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes	• 7 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
• sel ordinaire, 3 %	• sel ordinaire, 5 %
• copeaux de bois, 11 %	• copeaux de bois, 9 %

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

CANADA ATLANTIQUE

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 10 millions de tonnes	*1989 - 11 millions de tonnes*
• gypse, 41 %; exporté par les ports de l'Atlantique	• gypse, 49 %; exporté par les ports de l'Atlantique
• pas de potasse en 1980	• potasse, 13 %; exportée par les ports de l'Atlantique
• charbon, 6 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse	• charbon, 8 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse

Tendances 1980-1989

- augmentation de 10 % de l'ensemble des marchandises expédiées
- augmentation de 31 % du gypse
- augmentation de 35 % du charbon

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 6,1 millions de tonnes	*1989 - 4,4 millions de tonnes*
• charbon, 10 %	• charbon, 19 %

IMPORTATIONS - Parts des principaux produits

1980 - 11,8 millions de tonnes	*1989 - 17,1 millions de tonnes*
• **Importations de l'Est** : 1,7 million de tonnes	• **Importations de l'Est** : 2,6 millions de tonnes
• plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec	• plus de 80 % du trafic, destiné à l'Ontario et au Québec
• conteneurs sur wagons-plats, 75 %	• conteneurs sur wagons-plats, 95 %
• **Importations de l'Ouest** : 1,2 million de tonnes	• **Importations de l'Ouest** : 2,4 millions de tonnes
• plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario, au Québec et à l'Alberta	• plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec
• phosphate minéral, 67 %	• phosphate minéral, 53 %
• conteneurs sur wagons-plats, 17 %	• conteneurs sur wagons-plats, 37 %
• **É.-U.** : 8,9 millions de tonnes	• **É.-U.** : 12,1 millions de tonnes
• 37 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 32 % réexporté par rail aux États-Unis	• 52 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 27 % réexporté par rail aux États-Unis
• conteneurs sur wagons-plats, 5 %	• conteneurs sur wagons-plats, 10 %
• rebuts de fer et d'acier, 3 %	• rebuts de fer et d'acier, 6 %

Tendances 1980-1989

- augmentation de 45 % de l'ensemble du trafic des importations

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

EXPORTATIONS - Parts des principaux produits

1980 - 91,3 millions de tonnes	*1989 - 105,1 millions de tonnes*
• ports canadiens de l'Est, 25,5 millions de tonnes	• ports canadiens de l'Est, 18,8 millions de tonnes
• ports de la côte ouest, 35 millions de tonnes	• ports de la côte ouest, 54,8 millions de tonnes
• É.-U. 30,8 millions de tonnes	• É.-U. 32,5 millions de tonnes
• charbon, 20 %	• charbon, 34 %
• blé, 22 %	• blé, 13 %

Annexe D.2

Avis d'intention de déposer une demande d'abandon d'exploitation, 1990

[Paragraphe 160(1) de la *LTN 1987*]

Province/ Subdivision ferroviaire	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Date de réception
Nouveau-Brunswick			
CP Edmundston/ Shogomoc	Aroostook et Grand Falls 0,0-20,4 À Aroostook 104,6-105,8	21,6	18 janvier 1990
CP Edmundston	CP Junction et Edmundston 55,6-56,1	0,5	18 janvier 1990
CP Shogomoc	McAdam et Woodstock 0,0-51,5	51,5	18 janvier 1990
CP Shogomoc/ Gibson	Newburg et Upper Kent 54,2-88,5 Newburg et Southampton 0,0-22,0	56,3	18 janvier 1990
	Distance totale, CP	**129,9**	
Québec			
CP St-Gabriel	Joliette et St-Félix 7,1-17,8	10,7	2 avril 1990
CP Waltham	Wamo et Wyman 1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines 0,0-4,7	37,7	22 août 1990
	Distance totale, CP	**48,4**	
Ontario			
CSXT Subd. n° 1	Harrow et Arner 21,0-27,68	6,68	1er mars 1990
CSXT subd. n° 1	Kingsville et Ruthven 30,0-34,5	4,5	7 mai 1990
	Rodney et West Lorne 100,9-102,8	1,9	7 mai 1990

Province/ Subdivision ferroviaire	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Date de réception
CN Midland	Uhtoff et Midland 52,0-75,21 Y compris l'épi Industriel Midland 75,21-76,13 Y compris l'épi Coldwater 0,0-0,71	24,84	14 décembre 1990
	Distance totale, CN **Distance totale, CSXT**	**24,84** **13,08**	
Manitoba			
CP Winnipeg Beach	Gimli et Riverton 58,0-82,6	24,6	3 octobre 1990
	Distance totale, CP	**24,6**	
Saskatchewan			
CP Kerrobert	Outlook et Conquest 0,4-8,6	8,2	22 octobre 1990
CP White Fox	Meath Park et Sharpe 63,6-73,4	9,8	2 octobre 1990
	Distance totale, CP	**18,0**	
Alberta			
CN Lac La Biche	Banko Jct. et Bon Accord 0,0-9,5	9,5	29 octobre 1990
	Distance totale, CN	**9,5**	

Annexe D.3

Relevé des demandes d'abandon d'exploitation, 1990

[Paragraphe 160(4) de la *LTN 1987*]

	Nombre de demandes			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
Nouveau-Brunswick	S.o.	4	S.o.	4
Québec	1	2	S.o.	3
Ontario	S.o.	S.o.	1	1
Saskatchewan	S.o.	1	S.o.	1
Alberta	1	S.o.	S.o.	1
TOTAL	**2**	**7**	**1**	**10**

	Distance en milles			
Province	**CN**	**CP**	**CSXT**	**Total**
Nouveau-Brunswick	S.o.	129,9	S.o.	129,90
Québec	9,05	48,4	S.o.	57,45
Ontario	S.o.	S.o.	6,68	6,68
Saskatchewan	S.o.	9,8	S.o.	9,80
Alberta	9,50	S.o.	S.o.	9,50
TOTAL	**18,55**	**188,1**	**6,68**	**213,33**

Nota : Le tableau ci-dessus donne le total des distances de l'ensemble des nouvelles demandes reçues des compagnies ferroviaires entre le 1er janvier et le 31 décembre 1990, quelle que soit la date de l'avis d'intention de déposer la demande d'abandon.

Le tableau tient compte d'un cas pour lequel l'avis d'intention a été déposé en 1989. Il n'y a aucun cas de réexamen de décisions antérieures de l'Office ou de la Commission canadienne des transports.

Annexe D.4

Demandes actives d'abandon d'embranchements ferroviaires déposées et d'embranchements réexaminées en 1990

[Paragraphe 160(4) et 171(1) de la *LTN 1987*]

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
Nouvelle-Écosse			
CN Chester[1,3,4,5]	Barry's Stillwater Marsh et Liverpool 42,25-109,07	66,82	Abandon le 29 mars 1991
	Y compris les épis Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth et Liverpool Town	10,20	Abandon le 28 avril 1990
CP Kentville[1,3,4,6]	Kentville-Annapolis 4,6-58,4	53,8	Abandon le 27 mars 1990
CP Yarmouth[1,3,4,6]	Annapolis Royal-Yarmouth 0,0-86,6	86,6	Abandon le 27 mars 1990
	Distance totale, CN	**77,02**	
	Distance totale, CP	**140,4**	
Nouveau-Brunswick			
CP Edmundston[1,5]	CP Junction-Edmundston 55,6-56,1	0,5	Abandon le 8 février 1991
CP Edmundston/[1,5] Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0,0-20,4	20,4	Abandon le 8 février 1991
	Aroostook 104,6-105,8	1,2	
CP Shogomoc[1,5]	McAdam-Woodstock 0,0-51,5	51,5	Abandon le 8 février 1991
CP Shogomoc[1,4,5]	Woodstock-Newburg 51,5-54,2	2,7	Abandon en sursis
CP Shogomoc/[1] Gibson	Newburg-Upper Kent 54,2-88,5	34,3	Audience publique tenue en janvier 1991
	Newburg-Southampton 0,0-22,0	22,0	
CP Shogomoc[1,4,5]	Upper Kent-Aroostook 88,5-104,6	16,1	Abandon en sursis

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CP Tobique[1,4,5]	Perth Junction et Plaster Rock 0,0-27,5	27,5	Abandon en sursis
	Distance totale, CP	**176,2**	
Québec			
CN Chandler[2]	Ste-Adélaïde-Gaspé 48,10-104,23	56,13	Abandon le 5 février 1992
CN Chapais[1,3,4]	Franquet-Chapais 72,06-169,40	97,34	Maintien en exploitation
CN Granby[2]	Clough-Marieville 15,57-38,70	23,13	Publication de l'avis de réexamen le 9 juillet 1990; publication d'un avis modifiant la distance le 28 septembre 1990
CN Montmagny[1]	Harlaka-St-Romuald 111,35-120,40	9,05	Abandon le 3 avril 1992
CP St-Gabriel[1]	Joliette-St-Félix 7,1-17,8	10,7	Abandon le 25 décembre 1991
CN St-Raymond[2]	Hedley-Jackson's 2,62-36,50	33,88	Demande rejetée
CN Sorel[2]	Tracy et Sorel 45,5-47,16 Nicolet-St-Grégoire 77,0-84,2 Y compris l'épi Bécancour 0,0-0,3	9,16	Réexamen reporté
CP Waltham[1]	Wamo-Wyman 1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines 0,0-4,7	37,7	Abandon le 29 mars 1991
	Distance totale, CN	**228,69**	
	Distance totale, CP	**48,4**	
Ontario			
CN Burford[2]	Brantford-North Burford 3,35-11,0	7,65	Maintien en exploitation
CSXT Subd. n° 1[1]	Harrow-Arner 21,0-27,68	6,68	Abandon le 21 juin 1991
CN Kincardine[2,7]	Listowel 0,0-1,41	1,41	Maintien en exploitation
CN Kincardine[2]	Listowel-Wingham 1,41-30,34	28,93	Maintien en exploitation

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CN Marmora[1,4]	Picton-Trenton 0,05-30,15 Y compris l'épi Bethlehem 0,0-4,23 Lake Ontario Cement Lead 0,0-1,34	35,67	Demande rejetée
CN Meaford[1]	Barrie et Collingwood 1,09-31,4 Y compris l'épi Penetang 0,0-2,0 Y compris l'épi Pretty River 0,0-0,92	33,23	Maintien en exploitation
CN Newton[2,7]	Stratford-Palmerston 1,17-36,62	35,45	Maintien en exploitation
CN Owen Sound[2,7]	Palmerston-Owen Sound 0,0-71,43	71,43	Maintien en exploitation
CN Renfrew[2]	Nepean et Arnprior 0,0-27,2	27,2	Abandon le 31 décembre 1991
CN Smiths Falls[2]	Richmond-Smiths Falls 13,0-34,05	21,05	Abandon le 5 février 1992
CN Taschereau[2]	La Sarre-Cochrane 99,0-181,42	82,42	Abandon le 17 septembre 1991
CN Uxbridge[1,5]	Lindsay- point milliaire 38,88 0,0-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Haliburton 0,0-0,53 Y compris l'embr. Lindsay River 0,0-3,2 Y compris l'épi industriel Lindsay l0,0-2,5	46,21	Abandon le 1er avril 1991
	Point milliaire 38,88 -Stouffville 38,88-40,31	1,43	Maintien en exploitation
	Distance totale, CN **Distance totale, CSXT**	**392,08** **6,68**	
Manitoba			
CP Lac du Bonnet[1]	Molson-Lac du Bonnet 43,6-65,7	22,1	Abandon le 10 mai 1990
CN Neepawa[2]	Neepawa-Rossburn Junction 33,6-37,79	4,19	L'abandon dépend de la construction d'une interconnexion

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CN Rossburn[2]	Rossburn Junction-Bethany 0,0-11,9	11,9	L'abandon dépend de la construction d'une interconnexion
	Distance totale, CN	**16,09**	
	Distance totale, CP	**22,1**	
Saskatchewan			
CN Central Butte[2]	Moose Jaw Junction-Mawer 39,37-85,0	45,63	Maintien en exploitation; réexamen après l'an 2000 (voir la note 3 en fin d'annexe)
CP Coronation[1]	Major-Compeer 22,9-43,1	20,2	Abandon le 10 mai 1990
CP Empress[1]	Leader-Empress 89,9-111,0	21,1	Abandon le 10 mai 1990
CP Kisbey[1]	Arcola-Stoughton 0,5-23,3	22,8	Abandon le 10 mai 1990
CN Preeceville[2]	Preeceville-Kelvington 72,73-112,87	40,14	Abandon le 28 juillet 1990
CP White Fox[1]	Meath Park-Sharpe 63,6-73,4	9,8	Demande reçue le 31 décembre 1990
	Distance totale, CN	**85,77**	
	Distance totale, CP	**73,9**	
Alberta			
CN Lac La Biche[1]	Banko Junction-Bon Accord 0,0-9,5	9,5	Demande reçue le 10 décembre 1990
CP Stirling[1]	Manyberries-Orion 0,0-6,0	6,0	Abandon le 10 mai 1990
	Distance totale, CN	**9,5**	
	Distance totale, CP	**6,0**	
Colombie-Britannique			
CP Boundary[2]	Robson West-Grand Forks 30,7-92,6 Grand Forks-Midway 93,85-126,6 Y compris l'épi Carmi	97,05	Abandon le 10 décembre 1990
	Tronçon Grand Forks 92,6-93,85 Y compris l'épi Carson	3,25	Maintien en exploitation
CN Cowichan[2]	Victoria 0,0-1,9	1,9	Abandon le 28 février 1990
CN Cowichan[2] (Épi Saanich)	Victoria 0,0-1,37	1,37	Abandon le 28 février 1990

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CP Princeton[1]	Penticton-Spences Bridge 0,0-177,8 Y compris l'épi Okanagan Falls 0,5-12,8	190,1	Abandon le 21 juillet 1990
	Distance totale, CN	**3,27**	
	Distance totale, CP	**290,4**	

1. Examen initial de la demande
2. Réexamen de la demande
3. Objet d'une audience publique
4. Appel interjeté devant la Cour d'appel fédérale
5. En requête auprès du gouverneur en conseil
6. Compris dans une demande
7. Compris dans une demande

Remarques

- Ce tableau donne les détails concernant les demandes et les tronçons de lignes qui ont été traités en 1990 et ceux à l'égard desquels une décision devrait être prise en 1991. Il ne comprend ni les cas qui n'ont pas fait l'objet d'une demande, ni les demandes de cession et les demandes annulées.
- En vertu de l'article 171 de la *LTN 1987*, l'Office doit réexaminer en moins de trois ans le cas de tout embranchement maintenu en exploitation.
- L'Office a jugé ne pas avoir le pouvoir de faire le réexamen de cette demande, car le tronçon de la ligne situé entre Mawer et Riverhurst, qui est visé par un arrêt d'interdiction, pourrait se trouver isolé du reste du réseau.

Annexe D.5

Relevé des dates d'abandon fixées en vertu de l'article 168 de la *LTN 1987*

Arrêtés et décisions portant sur les demandes d'abandons d'embranchements de 1990

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
Nouvelle-Écosse				
CP Kentville[1,2,3]	Kentville-Annapolis Royal 4,6-58,4	53,8	1990-R-82 90/02/27	Abandon le 27 mars 1990
CP Yarmouth[1,2,3]	Annapolis Royal-Yarmouth 0,0-86,6	86,6	1990-R-82 90/02/27	Abandon le 27 mars 1990
CN Chester[2,3,4]	Barry's Stillwater Marsh et Liverpool 42,25-109,07	66,82	172-R-1990 90/03/29	Abandon le 29 mars 1991
	Y compris les épis Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth et Liverpool Town	10,20		Abandon le 28 avril 1990
Québec				
CN Chapais[2,3]	Franquet-Chapais 72,06-169,4	97,34	45-R-1990 90/01/31	Maintien en exploitation
Ontario				
CN Épi Burford	Brantford-North Burford 3,35-11,0	7,65	1990-R-484 90/09/06	Maintien en exploitation
CSXT Subd. N° 1	Harrow-Amer 21,0-27,68	6,68	1990-R-732 90/12/21	Abandon le 21 juin 1991
CN Taschereau	La Sarre-Cochrane 99,0-181,42	82,42	486-R-1990 90/09/17	Abandon le 17 septembre 1991
CN Meaford	Barrie-Collingwood 1,09-31,4	33,23	1990-R-521 90/09/20	Maintien en exploitation
	Y compris l'épi Penetang 0,0-2,0			
	Y compris l'épi Pretty River 0,0-0,92			
CN Marmora[3]	Picton-Trenton 0,05-30,15	35,67	1990-R-579 90/10/17	Demande rejetée
	Y compris l'épi Bethlehem 0,0-4,23			
	Lake Ontario Cement Lead 0,0-1,34			

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
CN Uxbridge[4]	Lindsay-Stouffville 0,0-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Haliburton 0,0-0,53 Y compris l'embr. Lindsay River 0,0-3,2 Y compris l'épi industriel Lindsay 0,0-2,5	46,21	1990-R-588 90/10/18	Abandon le 31 décembre 1990; délai d'abandon reporté au 1er avril 1991 par lettre- décision de l'Office en date du 28 décembre 1990
	Point milliaire 38,88 et Stouffville 38,88-40,31	0,43		Maintien en exploitation
CN Renfrew	Nepean et Arnprior 0,0-27,2	27,2	1990-R-734 90/12/27	Délai d'abandon reporté à une date entre le 31 décembre 1990 et le 31 décembre 1991
Manitoba				
CP Lac du Bonnet	Molson et Lac du Bonnet 43,6-65,7	22,1	1990-R-125 90/04/10	Abandon le 10 mai 1990
Saskatchewan				
CP Coronation	Major-Compeer 22,9-43,1	20,2	1990-R-129 90/04/10	Abandon le 10 mai 1990
CP Empress	Leader-Empress 89,9-111,0	21,1	1990-R-127 90/04/10	Abandon le 10 mai 1990
CP Kisbey	Arcola-Stoughton 0,5-23,3	22,8	1990-R-126 90/04/10	Abandon le 10 mai 1990
CN Preeceville	Preeceville- Kelvington 72,73-112,87	40,14	1990-R-328 90/06/28	Abandon le 28 juillet 1990
CN Central Butte	Moose Jaw Junction- Mawer 39,37-85,0	45,63	1990-R-122 90/04/04	Maintien en exploitation
Alberta				
CP Stirling	Manyberries-Orion 0,0-6,0	6,0	1990-R-128 90/04/10	Abandon 10 mai 1990
Colombie-Britannique				
CN Cowichan	Victoria 0,0-1,9	1,9	1990-R-37 90/01/29	Abandon le 28 février 1990
CN Cowichan (l'épi Saanich)	Victoria 0,0-1,37	1,37	1990-R-37 90/01/29	Abandon le 28 février 1990

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
CP Princeton	Penticton-Spences Bridge 0,0-177,8 Y compris l'épi Okanagan Falls 0,5-12,8	190,1	1990-R-318 90/06/21	Abandon le 21 juillet 1990
CP Boundary	Robson West-Grand Forks 30,7-92,6 Grand Forks-Midway 93,85-126,6 Y compris l'épi Carmi	97,05	484-R-1990 90/09/10	Abandon le 10 décembre 1990
	Tronçon Grand Forks 92,6-93,85 Y compris l'épi Carson	3,25		Maintien en exploitation

1. Compris dans une demande
2. Objet d'une audience publique
3. Appel interjeté devant la Cour d'appel fédérale
4. En requête auprès du gouverneur en conseil

Annexe D.6

Relevé des avis et des demandes d'abandon probables, 1991

Afin de connaître les abandons d'exploitation que projettent diverses compagnies ferroviaires relevant de sa compétence, l'Office a demandé aux compagnies suivantes de lui fournir des précisions :

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern (Manitoba) Limited
- Burlington Northern Railroad Company
- Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada
- Canadien Pacifique Limitée
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Chemin de fer QNS&L
- Wabush Lake Railway Company and Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

De toutes les compagnies interrogées, seules Burlington Northern Railroad Company (BNR), CN, CP Rail et CSXT ont fourni des prévisions en matière d'abandon. Aucune des autres n'a indiqué de projet d'abandon d'embranchements pour 1991.

Les compagnies BNR, CN, CP Rail et CSXT ont fait une analyse de leur réseau ferroviaire respectif pour recenser les lignes dont l'abandon pourrait être envisagé.

Le relevé suivant donne le nombre d'avis et de demandes d'abandon qui seront probablement présentés, ainsi que les distances approximatives correspondantes; cependant, les lignes dont l'abandon sera effectivement demandé peuvent être modifiées, compte tenu de facteurs telles les décisions commerciales et gouvernementales et les négociations avec les clients.

Relevé des abandons d'embranchements prévus pour 1991

	BNR	CN	CP	CSXT	TOTAL
Avis d'intention	1	19	26	1	47
Demandes d'abandon*	1	20	26	3	50
Distance totale	50	486	650	9	1 195

* Y compris les cas dans lesquels les demandes seront présentées en 1991 à la suite d'avis déposés en 1990.

Annexe E

Programme d'entrevues 1990 de l'Office avec les transporteurs routiers

Profil des 126 transporteurs participants

Province de domicile	
Terre-Neuve	3
Île-du-Prince-Édouard	3
Nouvelle-Écosse	10
Nouveau-Brunswick	10
Québec	20
Ontario	34
Manitoba	12
Saskatchewan	9
Alberta	14
Colombie-Britannique	11

Type de marché	
Local/intra-provincial seulement	4
Intra-provincial et extra-provincial	31
Extra-provincial seulement	0
Intra-provincial/extra-provincial/transfrontalier	71
Intra-provincial/transfrontalier	7
Extra-provincial/transfrontalier	13
Transfrontalier seulement	0

Type d'activité	
Lots brisés - marchandises générales et lots brisés/charges complètes	61
Charges complètes - marchandises générales (y compris en semi-remorques frigorifiques)	47
Vrac liquide	9
Vrac sec	4
Transport spécialisé	5

Recensement selon la taille du parc (Nombre de tracteurs)	
Moins de 50	47
De 50 à 99	29
De 100 à 149	9
De 150 à 199	8
De 200 à 499	19
500 et plus	13

Annexe F.1

Emploi

Année	Secteur de transport					Tous les autres secteurs (en milliers)
	Air	Rail	Camion	Eau	Tous (en milliers)	
1990	66 072	67 180	107 385	26 066	472,9	10 154
1989	64 136	72 695	117 392	26 972	471,2	10 343
1988	59 530	76 743	115 234	24 285	460,8	10 107
1987	55 242	79 983	112 400	25 033	455,2	9 946
1986	55 302	88 880	112 659	28 730	477,3	9 706
1985	53 899	92 094	114 507	27 651	478,7	9 512
1984	53 334	96 659	111 409	28 049	473,7	9 142
1983	49 540	95 948	100 029	29 702	464,0	9 030
1982	50 366	102 190	108 979	32 458	488,8	9 458
1981	52 132	111 710	121 864	35 884	515,8	10 062
1980	51 741	113 520	124 848	35 848	520,3	9 850
1979	48 286	119 228	110 204	33 836	504,1	9 745
1978	44 336	116 620	107 915	34 553	497,3	9 473

Annexe F.2

Rémunération hebdomadaire moyenne (en dollars courants)

	Secteur de transport					Tous les autres secteurs
Année	Air	Rail	Camion	Eau	Tous	
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Annexe F.3

Grèves et lock-out

Nombre de cas

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	–	6	1
1984	3	–	5	–
1983	4	2	12	3
1982	5	–	10	3
1981	8	–	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Annexe F.4

Grèves et lock-out

Nombre de travailleurs concernés

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1990	24	1 880	572	415
1989	187	444	2 811	2 527
1988	1 016	3 000	214	5 734
1987	8 930	48 660	92	1 441
1986	3 860	102	73	5 026
1985	12 633	–	79	78
1984	125	–	366	–
1983	478	1 565	465	146
1982	799	–	4 982	3 657
1981	1 761	–	1 774	206
1980	560	2 385	904	3 485
1979	1 681	2 823	4 115	7 412
1978	8 550	7 416	766	1 275

Annexe F.5

Distribution régionale de l'emploi dans le transport en 1990

Province ou territoire	Nombre de travailleurs	Pourcentage
Terre-Neuve	7 660	1,6
Île-du-Prince-Édouard	2 016	0,4
Nouvelle-Écosse	12 482	2,6
Nouveau-Brunswick	11 989	2,5
Québec	111 060	23,5
Ontario	162 848	34,4
Manitoba	27 413	5,8
Saskatchewan	13 322	2,8
Alberta	56 632	12,0
Colombie-Britannique	65 343	13,8
Yukon	826	0,2
Territoires du Nord-Ouest	1 313	0,3
TOTAL	**472 904**	**100,0**